

MATEXI

ACTIVITEITENVERSLAG
2021



INLEIDING	4
Woord vooraf	4
Matexi 2021 in 1 oogopslag	9
OVER MATEXI	11
Ethos	13
Just Cause	14
Missie	15
Waarden	16
Overtuiging	17
Strategie	18
76 jaar ervaring en expertise	21
Duurzaamheidsaanpak	29
Matexi Sustainability Matrix	29
Doelstellingen gekoppeld aan SDG's	30
Onze ontwerpprincipes	33
Impactanalyse & Rapportering	35
Ondernemerschap	37
Lokale verankering	39
BUURTEN IN DE WERELD - ÎLE DE NANTES, FRANKRIJK	40
GOVERNANCE	42
Deugdelijk bestuur	45
Raad van bestuur en comités	46
Raad van bestuur	46
Audit & Risk Committee	47
Benoemings- en remuneratiecomité	47
Finance Committee	48
Investeringscomité	48
Operationeel Management	49
Directiecomité of executief comité	49
Management	51
BUURTEN IN DE WERELD - SIEDLUNG SCHILLERPARK, BERLIJN, DUITSLAND	52
ONZE ACTIVITEITEN IN 2021	54
Analyse van de residentiële vastgoedmarkt	57
Verwerven	61
Ontwikkelen	65
Bouwen	69
Verkopen	73
BUURTEN IN DE WERELD - BUIKSLOTERHAM, AMSTERDAM, NEDERLAND	76
PLANET	78
Zorg voor de planeet	81
Zachte mobiliteit	83
Watermanagement	85
Biodiversiteit	87
Circulariteit & afvalbeheersing	89
Energietransitie	91
PEOPLE	92
Zorg voor de mens	95
Betrokkenheid bij de maatschappij	97
Onze klanten	99
Onze medewerkers	101
Young Professional Program	101
Partnerschap met BOIC	103
Omwonenden en lokale overheden	105
Participatieve processen	106
Buurtanalyse	109
Onze partners	113
De maatschappij en de centrale overheden	115
Grond- en pandeigenaars	119
Kapitaalverschaffers	121
PROFIT	122
Zorg voor meerwaarde	125
Groepsstructuur	126
De geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV	129
Risicomanagement	134
CONTACT	136

Woord namens de aandeelhouders en de voorzitter van het Investeringscomité

***Everybody deserves a great place to live.* Het is al decennialang onze *just cause*, de bestaansreden van Matexi. In de wereld waarin we leven, blijkt deze *just cause* elk jaar nog actueler en waardevoller te worden. Want in het kielzog van de COVID-19-pandemie, de watersnood in Wallonië en de oorlog in het Oosten van Europa beseffen we meer dan ooit dat iedereen een warme thuis op een fijne plek verdient.**

A FORCE FOR GOOD

Onze *just cause* is niet zomaar een slogan. We werken er hard aan zoals de talrijke voorbeelden in dit verslag illustreren.

We streven ernaar om vastgoedprojecten te realiseren die tegemoetkomen aan de noden van de huidige generatie, zonder die van toekomstige generaties te hypothekeren. Elk Matexi project moet op een uitgeknipte wijze een meerwaarde betekenen voor de buurt waarin het project opgetrokken wordt en betaalbare toekomstgerichte woningen aanbieden aan onze klanten die er gaan wonen. Zo werken we mee aan een duurzame maatschappij, heel concreet: een inclusieve maatschappij mét respect voor de draagkracht van onze planeet.

Op die manier streeft Matexi ernaar om *A force for good* te zijn.

Elk van onze meer dan 300 gedreven medewerkers is daarbij een belangrijke en gewaardeerde schakel. Door het multidisciplinair teamwerk van de Matexi medewerkers aan "hun" projecten en het werk van ongeveer 3.000 arbeidskrachten bij onze talrijke onderaannemers en partners, dragen we elke dag bij tot het realiseren van het recht op degelijke huisvesting uit de Universele Verklaring van de Rechten van de Mens.

PLANET, PEOPLE, ÉN PROFIT

Matexi focust reeds vele jaren op duurzaamheid onder de noemer Planet, People, Profit evenals op deugdelijk bestuur; kortom ESG "avant la lettre".

In onze duurzaamheidsaanpak hebben we echter niet alleen oog voor ecologie (Planet), en voor de sociale dimensie (People) maar ook voor waardecreatie (Profit) voor onze talrijke en diverse stakeholders. Want voor Matexi betekent *Profit* dat we meerwaarde creëren voor alle betrokkenen. Dus (1) meerwaarde voor de buurt, zoals bijvoorbeeld voor de omwonenden rond ons project 't Groen kwartier in Antwerpen, (2) meerwaarde voor onze klanten voor wie de verwerving van hun thuis één van de belangrijkste investeringen van hun leven vertegenwoordigt, (3) meerwaarde voor Matexi zelf en tenslotte (4) meerwaarde voor de talrijke partners en andere ondernemingen met wie we samenwerken. Trouwens een zogenaamd duurzaam bedrijf dat onvoldoende rendabel is, is in se niet duurzaam want het zal geen positieve ecologische en sociale impact voor de maatschappij kunnen blijven hebben. Winst mag geen doel op zich zijn, maar is wel een noodzakelijke vereiste om het voortbestaan van een bedrijf te verzekeren. Men moet dit durven benoemen want zonder profit geen sustainability.

In de drie gelijknamige hoofdstukken in dit activiteitenverslag leest u meer over onze zorg voor de planeet, onze zorg voor de mens en onze zorg voor meerwaarde voor elk van onze stakeholders. En in het hoofdstuk Governance leest u hoe deugdelijk bestuur bij Matexi als professioneel familiebedrijf georganiseerd wordt.

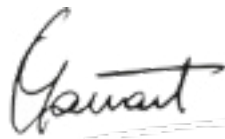
ONZE DUURZAAMHEIDSAMBITIES

Wanneer we onze activiteiten toetsen aan de *Sustainable Development Goals* (SDG's) van de Verenigde Naties, hebben we als bedrijf impact op maar liefst tien van de zeventien SDG's.

De voorbije jaren tilden we onze duurzaamheidsaanpak naar een hoger niveau met de invoering van de Matexi Sustainability Matrix, de 5 Matexi focus thema's: *Biodiversiteit, Circulariteit, Energie Transitie, Zachte Mobiliteit en Water Beheersing* én met jaarlijks meetbare doelstellingen.

Als buurtontwikkelaar willen we proactief ons steentje bijdragen tot een klimaatneutraal Europa en lopen we zelfs vooruit op de Europese regelgeving rond duurzaamheid, de zogenaamde EU-taxonomie.

Het is dan ook geen toeval dat we de doelstellingen van de EU terugvinden in onze eigen duurzaamheidsaanpak. Zo namen we in onze tool – de Matexi Sustainability Matrix – reeds alle criteria op voor *construction of new buildings* uit twee (van de zes) milieudoelstellingen die de EU al uitwerkte voor grotere bedrijven, namelijk *climate change mitigation* en *climate change adaptation*. In de loop van 2022 volgen we ook nauw op hoe de EU de vier andere milieudoelstellingen, namelijk *sustainable use and protection of water and marine resources, transition to a circular economy, pollution prevention and control, en protection and restoration of biodiversity and ecosystems* concreet zal invullen en zullen we ook deze criteria opnemen in onze Matexi Sustainability Matrix. Zo blijven we onszelf uitdagen om meetbare vooruitgang te boeken in onze duurzame doelstellingen. Meer hierover verder in dit verslag.



Gaëtan Hannecart
Voorzitter van het Investeringscomité

DANKBAAR VOOR HET VERLEDEN, AMBITIEUS VOOR DE TOEKOMST

Het jaar 2021 was een mijlpaal voor het familiebedrijf dat Matexi is. Tijdens de algemene vergadering op 5 mei 2021 heb ik met veel vertrouwen de operationele leiding van het bedrijf overgedragen aan Olivier Lambrecht. Ik nam deze beslissing, gesteund door de familiale aandeelhouders en de raad van bestuur, vanuit de ambitie om Matexi versneld te zien doorgaan op de ingeslagen weg. Ik heb het volste vertrouwen dat Olivier de vereiste kennis en ervaring meebrengt en bovenal de juiste waarden in zich heeft om de komende jaren op voortreffelijke wijze de rol van CEO op te nemen.

Het jaar 2021 was ook voor mij, na 26 jaar de rol van CEO vervuld te hebben, een mijlpaal. Voortbouwend op het werk van de voorgaande generaties hebben we, samen met vele competente en gedreven collega's, Matexi getransformeerd van verkavelaar en woningbouwer tot de *category maker* in duurzame buurtontwikkeling en is Matexi uitgegroeid tot de Belgische marktleider in residentiële vastgoedontwikkeling. Ik kijk dan ook met grote dankbaarheid terug op het parcours dat Matexi, sinds zijn oprichting in juli 1945, doorheen de generaties, en dankzij de inbreng van velen, heeft afgelegd. Ik ben ook zeer trots op de maatschappelijke relevantie die we hebben, namelijk iedereen een warme thuis bieden in een aangename buurt met voldoende groen en aangepaste voorzieningen.

De beslissing om de operationele leiding aan Olivier over te dragen biedt mij de mogelijkheid om mij, als inspirator van onze *just cause* en strategie, meer toe te leggen op de rollen van aandeelhouder, bestuurder, Voorzitter van het Investeringscomité en Voorzitter van het Financieringscomité. Het zijn taken die mijn verhoogde aandacht vragen, gezien de zeer positieve evolutie en groei van Matexi, waarover veel meer verder in dit activiteitenverslag.

Woord van de CEO

In mei 2021 kreeg ik de opportuniteit om de leiding te nemen over Matexi, een prachtig bedrijf. Het is een voorrecht om als externe CEO het vertrouwen te krijgen van de familiale aandeelhouders en de raad van bestuur voor deze belangrijke taak. De maatschappelijke uitdagingen zijn groot, de goesting om een vervolg te breien aan het succesverhaal van Matexi des te groter! Het is een eer om het sterke team van professionals bij Matexi te ondersteunen.

'6 BELIEFS'

Het afgelopen jaar hebben we samen met de meer dan 300 collega's in België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen '6 beliefs' vooropgesteld. Samen met onze KING-waarden zijn ze onderdeel van het DNA van Matexi. Ze helpen om samen grootse resultaten te bereiken. En daarbij hecht ik veel belang aan mensen en teams. Want teamwork maakt het verschil. Ik ben dan ook trots om samen met al onze medewerkers verder te bouwen aan Matexi.

Op pagina 17 van dit activiteitenverslag laten we u graag verder kennismaken met onze zes *beliefs*:

- > We dare to dream big
- > We are serious about awesome people
- > We are a company of owners
- > We believe in focus
- > We stand to no-nonsense
- > We keep our promise

MAATSCHAPPELIJKE ROL

Als ontwikkelaar van duurzame, inclusieve en betaalbare buurten hebben we een grote maatschappelijke impact. Het is net door die doorgedreven aandacht voor *Planet-People-Profit* dat we ons onderscheiden van andere vastgoedontwikkelaars. Onze maatschappelijke rol is stevig verankerd in onze organisatie. Ik wil die rol nóg verder vergroten, in constructieve samenwerking met al onze stakeholders en met lokale beleidsmakers in het bijzonder. Zo kunnen we een nog belangrijkere bijdrage aan de samenleving leveren. In dit activiteitenverslag kan u lezen hoe we dat concreet doen.

GROEIPARCOURS

Matexi kan terugblikken op een sterk 2021. We sloten het jaar af met een recordaantal opleveringen (1.774) en verkopen (1.800). De vraag naar kwalitatieve energiezuinige woningen blijft groot en het aanbod beperkt. Sinds de COVID-19-pandemie hebben mensen oog voor andere woonkwaliteiten, zoals private of publieke buitenruimte. Bovendien beseffen ze door de stijgende energie- en brandstofprijzen het belang van een energiezuinige nieuwbouw die goed gelegen is. Het is onze sterkte dat we klanten al deze troeven kunnen bieden. Onze duurzame woningen in buurten met lokale voorzieningen blijven dan ook zeer gegeerd.

Met een jaaromzet van 450 miljoen euro realiseerden we een omzetstijging van 10% tegenover 2020, terwijl onze projectpijplijn werd aangevuld met meer dan vierduizend wooneenheden, een record! Dit alles bevestigt alleen maar de langetermijnstrategie die we als bedrijf voeren.

BINNENSTEDELIJKE HERONTWIKKELINGEN CENTRAAL

We sloten 2021 niet alleen af met sterke cijfers, maar ook met tal van unieke buurtontwikkelingen. We vermelden in dit activiteitenverslag uiteenlopende mooie realisaties van het voorbije jaar.

Een van de meest spraakmakende realisaties is de oplevering van de iconische Antwerp Tower. Zonnepanelen, zonnecollectoren voor warm water, regenwaterrecuperatie en de mogelijkheid tot aansluiting op een toekomstig

stedelijk warmtenet laten toe om in de hoogste residentiële woontoren van Antwerpen op duurzame wijze te wonen.

In Luik gingen we dan weer van start met de bouw van het residentiële gedeelte van de ecobuurt Paradis Express. En met onze buurtontwikkeling Rogalskiego realiseerden we onze eerste oplevering in de Poolse stad Krakau. Dat en nog veel meer leest u verderop in dit activiteitenverslag.

Ook de komende jaren zullen duurzame reconversieprojecten, die geen extra open ruimte in beslag nemen, centraal staan in onze activiteiten. Want meer dan 90% van

onze acquisities in 2021 waren brownfields of binnenstedelijke gronden of panden. Als duurzame buurtontwikkelaar ligt hier onze toekomst.

Tot slot: het is dankzij de enthousiaste inzet van al onze medewerkers en partners dat we kunnen terugblikken op een succesvol 2021. Dankzij straf teamwork én sterke resultaten zijn we in staat om een solide koers aan te houden. En dat maakt het dan weer mogelijk om onze maatschappelijke rol ten volle op te nemen.

Ik ben trots om hier, samen met al onze medewerkers, aan te kunnen bijdragen!



Olivier Lambrecht
CEO Matexi



De nieuwe buurt **De Vlieger**, aan de rand van **Roeselare**, is de eerste buurt in West-Vlaanderen waar we een deeltuin realiseren voor 22 woningen. De bewoners delen een grote afgesloten tuin die aansluit aan hun privétuin. Deze toekomstige, bruisende buurt is goed gelegen in de nabijheid van voorzieningen én aangesloten op het stedelijke warmtenet.



Matexi 2021 in 1 oogopslag

- 76 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
- 478 buurten in ontwikkeling
- actief in 406 steden en gemeenten
- (inter)nationaal erkende topscores voor duurzame buurten
- meer dan 300 medewerkers
- meer dan 3.000 indirecte arbeidsplaatsen
- meer dan 20 jaar actief steunende partner van maatschappelijke initiatieven YouthStart en Guberna
- 450 miljoen euro omzet
- balanstotaal 1.063 miljoen euro

OVER MATEXI

In de schaduw van het natuurgebied 'De Kleiputten' in **Kortrijk** realiseren we de woonbuurt **Schaapsdreef**. In totaal zullen 165 gezinnen er hun intrek nemen in halfopen en gesloten bebouwingen in cottage-, pastorie- en hedendaagse stijl. De duurzame buurt grenst aan een door Matexi aangelegd stadspark en nodigt in alle opzichten uit tot ontmoeting, interactie en recreatie.



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 de 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.

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 buurten 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 60 concrete initiatieven om onze buurten 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 29.



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.

Het is onze taak om de stad aangenamer, beter betaalbaar, gezelliger en socialer te maken, en gezinnen zo te verleiden met een kwalitatief woonalternatief.

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 buurten 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.

Het harde werk van onze medewerkers en partners stelt ons in staat om een solide koers aan te houden. Het sterkt ook onze langetermijnvisie om samen met lokale stakeholders duurzame buurten te ontwikkelen die een antwoord bieden op de woonnoden van vandaag én van toekomstige generaties.

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 AWESOME 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 onze 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.

Strategie

10 operationele hefboomen

Om onze just cause en doelstellingen ten volle te kunnen waarmaken, bepaalden we voor onszelf een duidelijke strategie. "Gebruik makend van een performant platform en lokaal netwerk, creëren we duurzame en rendabele vastgoedprojecten, gericht op de verbetering van buurten, met hoofdzakelijk residentiële producten in geselecteerde markten, waarmee we onze klanten verblijden." Die strategie efficiënt volgen vraagt om een afgelijnde organisatie, gefundeerd op tastbare aanknopingspunten. Daartoe hebben we tien operationele hefboomen gedefinieerd.

1. UITBOUWEN VAN ONZE EXPERTISE EN ONS TEAMWERK TOT LEIDERSCHAP IN ONZE KERNDOMEINEN.

Matexi heeft steeds geïnvesteerd in het uitbouwen van zijn expertise en is vandaag uitgegroeid tot een echt kennisbedrijf. Dat is, in onze ogen, een essentiële basis om inspirerende buurten te realiseren. Kennis laat ons toe om het verschil te blijven maken met de concurrentie. Matexi wil dé referentie zijn op het vlak van buurtontwikkeling. Precies daarom bouwen we onze multidisciplinaire competentie uit op alle vlakken die belangrijk zijn om optimale leefbuurten te ontwikkelen.

2. VERBREDEDEN EN VERDIEPEN VAN ONZE LOKALE NETWERKEN EN VAKNETWERKEN.

We werken verder aan onze geografische verankering via ons netwerk van lokale kantoren en ons engagement om oprecht samen te werken met alle betrokkenen. We streven daarnaast ook naar een vaktechnische verankering. Tevens hechten we belang aan een diepe maatschappelijke verankering via een constante dialoog met belangengroepen en beleidsinstanties.

3. FOCUSSEN OP KORTETERMIJN-RESULTATEN MET UITDRUKKELIJKE AANDACHT VOOR DE LANGE TERMIJN.

Langetermijndenken staat centraal in de aanpak van Matexi. Matexi ontwikkelt buurten voor de huidige en toekomstige generaties.

Onze visie op de lange termijn vertaalt zich in elk ontwerp, elke onderhandeling, elke strategische beslissing. Daarnaast engageren we ons concreet om de doelstellingen in het businessplan te realiseren en de jaarplannen uit te voeren.

4. AANTREKKEN VAN PERFORMANTE PROFESSIONALS EN SAMEN EEN 'GREAT PLACE TO WORK' CREËREN VOOR ALLE MEDEWERKERS.

Matexi groeit, omdat onze medewerkers samen groeien. We willen de voordelen van een kmo combineren met die van een grote onderneming. Ons streefdoel: een flexibel gestructureerd kennisbedrijf zijn dat ondernemerschap hoog in het vaandel draagt.

5. STREVEN NAAR ENTHOUSIASTE KLANTEN.

Klantgerichtheid is een van de waarden van Matexi. 'Enthousiast' gaat voor ons verder dan 'tevreden'. Enthousiaste klanten dragen mee de Matexi-boodschap uit. Zij zijn onze ambassadeurs.

6. STREVEN NAAR SCHERPE BOUWKOSTEN VOOR DUIDELIJK GEDEFINIEERDE KWALITEITEN.

Het woonbudget is een van de belangrijkste beslissingscriteria van onze klanten. Het is cruciaal dat Matexi nieuwbouwwoningen kan aanbieden binnen het budget van potentiële klanten. Wij willen iedereen een woning voorstellen die aan zijn noden beantwoordt, en dat tegen een scherpe, aangepaste prijs.

7. WERKEN VOLGENS EENVOUDIGE EN HELDER GESTRUCTUREERDE PROCESSEN.

We zijn een procesgedreven organisatie, die op professionele wijze buurten ontwikkelt waarin producten worden aangepast aan de lokale behoeften. Een vlotte toepassing van de interne processen is een absolute noodzaak om de hoogste kwaliteit te waarborgen in alle fasen van de buurtontwikkeling.

8. BESTENDIGEN EN VERSTERKEN VAN ONZE FINANCIËLE SLAGKRACHT.

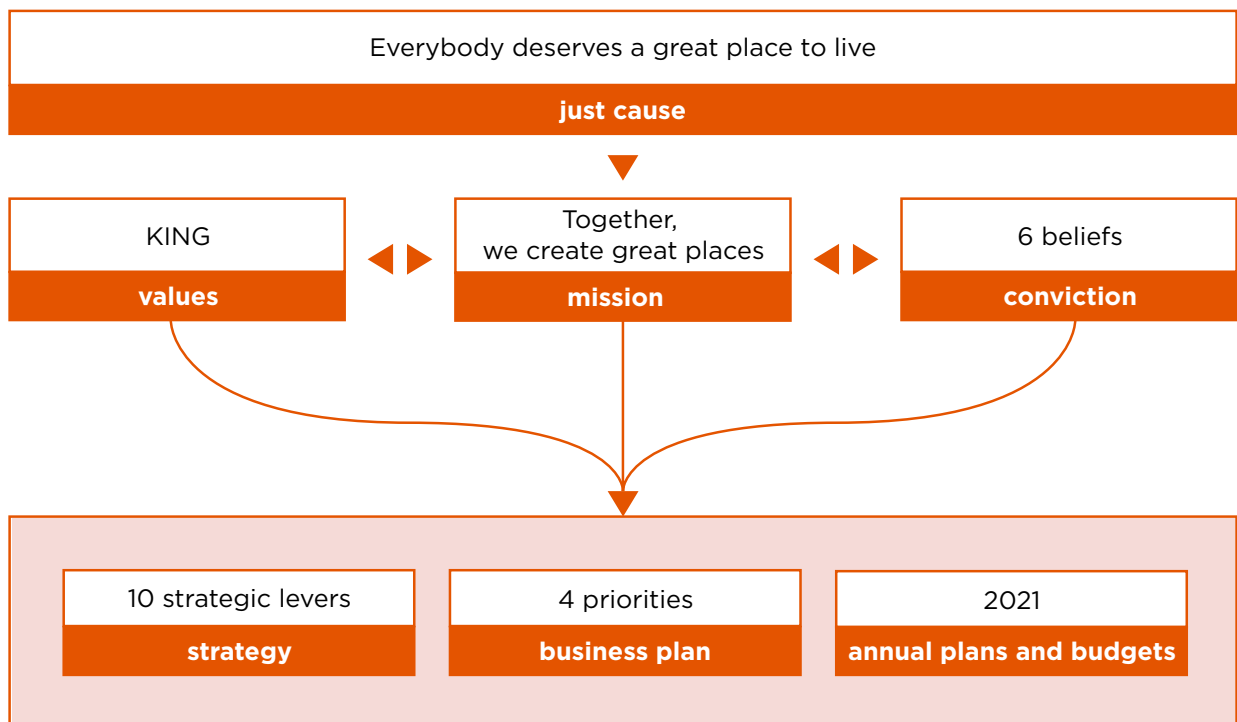
Vastgoedontwikkeling is een kapitaalintensieve en ook risicovolle activiteit, verbonden aan economische, rente- en marktcycli. Een duurzaam rendement realiseren vormt de beste garantie voor de continuïteit van de onderneming. Daarnaast willen we ook voldoende financiële middelen en financiële flexibiliteit opbouwen om snel te kunnen reageren op nieuwe opportuniteiten.

9. KOESTEREN EN UITDRAGEN VAN ONZE UITSTEKENDE REPUTATIE.

We willen met MATEXI onze ijzersterke reputatie hooghouden. Het juiste beeld over MATEXI top-of-mind krijgen bij alle stakeholders is voor ons dan ook een belangrijke doelstelling.

10. ZOEKEN EN ONTWIKKELEN VAN NIEUWE MARKTSEGMENTEN, ZOWEL QUA PRODUCTEN ALS GEOGRAFIE.

We zijn een flexibele organisatie die anticipeert op externe evoluties en proactief zoekt naar nieuwe businessopportuniteiten, zowel wat nieuwe producten als locaties betreft.



In 1945 brengen de drie broers Gérard, Robert en Herman Vande Vyvere hun vastgoedactiviteiten onder in een vennootschap. Ze gaan in zee met schoonbroer André Bostoën, Camiel Bostoën en Maurice Verstraete, schoolmeester en landmeter. De vennoten verzamelen een startkapitaal van 1,5 miljoen Belgische frank.

MAATSCHAPPIJ TOT EXPLOITATIE VAN IMMOBILIËN

MATEXIK

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.

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

Maatschappelijke Zetel: MEULEBEKE

Maatschappelijk Kapitaal: 1.500.000 frs.

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

Kapitaalsaandeel van 1.000 fr.

N^o 110

Opbrengst: minimum 6 % per jaar.

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

Een Beheerder,



Een Beheerder,



76 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 76 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 textielfabriek Florida tot lofts en kantoren.
- > CEO Gaëtan Hannecart ontmoet tijdens een tocht te paard in Argentinië Christian Lamot van de gelijknamige brouwerij in Mechelen. Ze praten over de nieuwe stroming in stedenbouw: New Urbanism, dat leefbaarheid en gemeenschapsvorming vooropzet. De voortrekker daarvan is Maciej Mycielski, een stedenbouwkundige met Poolse roots die in België opgroeide en in Miami aan de universiteit doceert. Gaëtan trekt naar Miami. De ontmoeting tussen beiden is het begin van een fundamentele verandering bij Matexi, dat evolueert van verkavelaar naar buurtontwikkelaar.
- 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 buurten. 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 slim ontwikkelde 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 buurten ontwerpen die gedragen worden door hun omgeving. Leuke anekdote: de 'charrette' was het karretje waarop Parijse architectuurstudenten in de 19de eeuw hun oefentekeningen deponeerden met de alternatieve versies die ze samen ontwierpen.
- 1999** > De activiteit 'sleutel-op-de-deur woningbouw' wordt ondergebracht in de zelfstandige vennootschap Matexi Woningbouw.
- > 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 Entro.
 - > Matexi rationaliseert de bedrijfsstructuur. Er volgt een grote fusieoperatie van de vennootschappen.
- 2006** > Matexi richt een regiokantoor op in Beaufays, een deelgemeente van Chaudfontaine in de provincie Luik.
- 2007** > Het regiokantoor voor Vlaams- en Waals-Brabant en Brussel verhuist naar een nieuw gebouw in Grimbergen.
- > Matexi richt het regiokantoor Limburg op in Hasselt.
 - > Matexi Group NV wordt opgericht als holdingmaatschappij. Matexi NV wordt een 100 procent dochteronderneming van Matexi Group NV.
 - > Matexi start in Antwerpen met de herontwikkeling van het oude militaire complex 'Het Militair Hospitaal' tot een groene stadsbuurt: 't Groen Kwartier, dat de hele omringende buurt een nieuw elan geeft.
- 2008** > De raad van bestuur wordt uitgebreid met drie externe bestuurders.
- > Matexi richt het regiokantoor Waals-Brabant op in Waver.
- 2010** > Matexi richt het regiokantoor Namen en Henegouwen op in Bouge, bij Namen.
- > In de Brusselse gemeente Etterbeek realiseert Matexi met partner ING Real Estate Development een hedendaags en duurzaam kantoorgebouw, Fusio, dat de nieuwe hoofdzetel van Securex wordt.
 - > Matexi richt het regiokantoor Warschau op in Polen.
- 2011** > Het regiokantoor voor de provincies Luik en Luxemburg verhuist van Beaufays naar Rocourt, Luik. Met de toename van het aantal kantoren kiest Matexi in Wallonië, net als in Vlaanderen, voor lokale verankering.
- 2012** > Het regiokantoor voor het Groothertogdom Luxemburg komt in Steinfort.
- 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: de creatie van inspirerende buurten. Alleen Sibomat blijft behouden als aparte entiteit vanwege de specificiteit van houtskeletbouw.
- > Matexi verwerft het project Quartier Bleu in Hasselt, dat het bedrijf, samen met een partner, zal ontwikkelen tot een volledig nieuw en duurzaam stadsdeel.
 - > De raad van bestuur wordt uitgebreid met een vierde externe bestuurder.
- 2014** > Het regiokantoor voor de provincie Waals-Brabant verhuist naar een eigen gebouw op een zichtlocatie in Waver.
- > Matexi levert zijn eerste project op in Polen.
 - > Matexi 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 Fonteinen. Op termijn komen er zo'n 1.200 wooneenheden, een school, supermarkt en gemeenschapsvoorzieningen. De pop-up, het cultureel centrum De Kruitfabriek, brengt de site al tot leven lang voordat de eerste bewoners er arriveren.



In 2021 kiest Matexi voor het eerst in zijn geschiedenis voor een niet-familiale CEO. Bij de algemene vergadering op 5 mei 2021 neemt Olivier Lambrecht de functie van CEO en de operationele leiding over van Gaëtan Hannecart. Hannecart legt zich voortaan verder toe op zijn rol als bestuurslid en voorzitter van het investeringscomité.



- 2016** > Er is een familiale herschikking van het aandeelhouderschap.
- > Antwerp Tower, het afgeleefde kantoorgebouw uit 1974 aan de De Keyserlei in Antwerpen opent 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.
- > Matexi wint twee PPS-wedstrijden voor binnenstedelijke herontwikkelingsprojecten: de herbestemming van de Leopoldskazerne in Gent en het project Machtig Wonen in 1830 in Machelen.
- 2018** > Matexi Group, met Matexi als dochter, wijzigt zijn naam in Abacus Group.
- > 't Groen Kwartier in Antwerpen is opgeleverd en verkocht.
 - > Matexi ontvangt verschillende vastgoedprijzen. '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 Awards', die projecten bekronen waarbij bomen een centrale rol spelen in het ontwerp en de uitvoering.
- 2019** > Matexi verandert zijn organisatie naar een projectcentrische structuur, waarbij de projecten centraal staan met daarrond een multidisciplinair team. De lokale kantoren worden gegroepeerd in vier grotere regio's om efficiënter te kunnen werken.
- 2020** > CEO Gaëtan Hannecart staat 25 jaar aan het roer bij Matexi.
- > Naar aanleiding van zijn 75ste verjaardag houdt Matexi een festiviteitenjaar, met als hoogtepunten het New Year's Event in het congrescentrum Lamot in Mechelen en een digitale verjaardagstoost met de meer dan 300 medewerkers in Polen, het Groothertogdom Luxemburg en België in juli 2020.
 - > Door de Covid-19-pandemie kan de jaarlijkse Matexi Award niet uitgereikt worden. Om tijdens het jubileumjaar het belang van buurtverbindende initiatieven in de kijker te zetten, creëert Matexi als zesde editie van de Matexi Award het Buurtboekje, met 75 inspirerende en verbindende initiatieven.
 - > Matexi Polen bestaat tien jaar.
 - > Matexi neemt meerderheid aandelen Quartier Bleu in Hasselt over.
- 2021** > Als eerste niet-familiale CEO neemt Olivier Lambrecht op 5 mei de operationele leiding over van Gaëtan Hannecart.
- > De reconversie van de Antwerp Tower, van lelijk kantoorgebouw naar hippe woontoren, is een feit. Daarmee levert Matexi een van zijn grootste binnenstedelijke reconversieprojecten op.
 - > Na een jaar afwezigheid reikt Matexi opnieuw de Matexi Award uit, een bekroning voor de meest verbindende buurtinitiatieven van België. Er komt ook een nieuwe categorie: die van 'groenste' buurtinitiatief.
 - > De regiokantoren van de provincies Limburg en Antwerpen verhuizen naar buurten die Matexi zelf ontwikkelde: Quartier Bleu (Limburg) en 't Groen Kwartier (Antwerpen).



De binnenstedelijke herontwikkeling **'t Groen Kwartier** ligt midden in de stad **Antwerpen**. Toch slaagden we erin om de site van het oud militair hospitaal om te toveren tot een groene, autovrije stadsbuurt van 8 hectare, met veel plaats voor ontmoeting en recreatie, onder meer dankzij de gedeelde moestuin. De waardevolle oude bomen werden bovendien maximaal geïntegreerd in het project.



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 buurten 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.

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 60 concrete initiatieven om onze buurten 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 – en schetst de positieve impact op de planeet (Planet), op de mens (People) en op de meerwaarde (Profit). Op het einde van de rit krijgt elk project zo een

duurzaamheidsscore met bijbehorend label: 'sustainable' of 'very sustainable'.

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 buurten 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).

	 PLANET	 PEOPLE	 PROFIT
Neighbourhood			
Unit / house / apartment			
Organisation			
Partners			

Om een positieve impact op mens en maatschappij (People) te garanderen, voorzien we in de meeste van onze buurten 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 het ontwikkelen van onze buurten 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 buurten 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).

Doelstellingen gekoppeld aan 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 ontwikkelen 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 buurten, 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 onze buurten, 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.

De herontwikkeling van de steenkoolmijn **Hasard** in **Cheratte** is een schoolvoorbeeld van de toepassing van onze twaalf ontwerpprincipes. Deze koolstofarme buurt zet maximaal in op het gebruik van duurzame waterbronnen, zachte mobiliteit, minimale verharding, groene openbare ruimte met plaats voor ontmoeting en beleving, en circulariteit (herbestemming erfgoed).



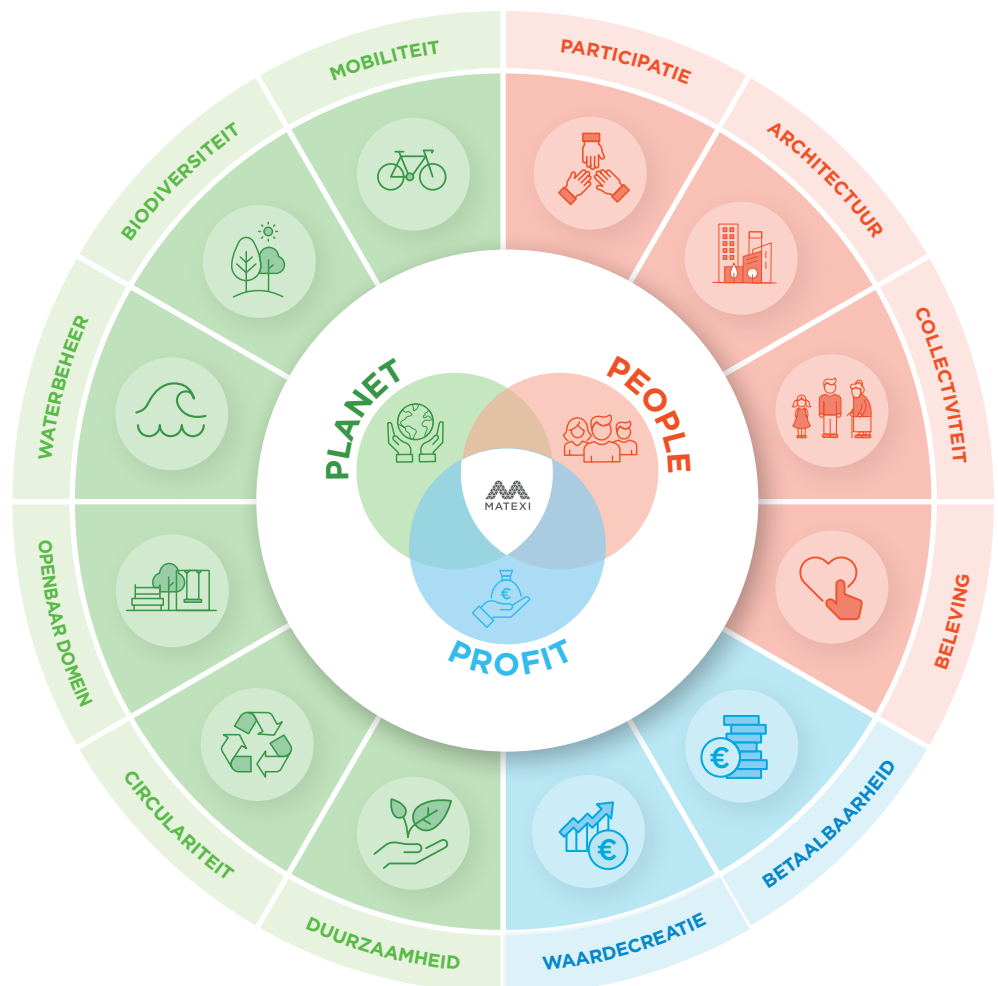
Onze ontwerpprincipes


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, Collectiviteit, Beleving, Betaalbaarheid, Waardecreatie, Duurzaamheid, Openbaar domein, Waterbeheer, Circulariteit, Mobiliteit en Biodiversiteit.





Matexi springt mee op de kar van groene mobiliteit, met de ambitie om tegen 2026 een emissievrij wagenpark te hebben. Om collega's zo veel mogelijk te stimuleren om te kiezen voor een elektrische wagen, installeren we niet alleen laadpalen aan de kantoren, maar ook bij hen thuis. Daarnaast is het ook mogelijk om een fiets te leasen of MaaS-budget te gebruiken voor openbaar vervoer.



Impactanalyse, rapportering, hoogtepunten en ambities

De voorbije jaren tilden we onze duurzaamheidsaanpak naar een hoger niveau, met jaarlijks meetbare doelstellingen. Bij het meten van onze impact hoort ook een heldere rapportering. Daarom rapporteren we jaarlijks over onze verwezenlijkingen in dit activiteitenverslag.

IMPACTANALYSE EN RAPPORTERING

Bij Matexi werkt een gedreven team aan duurzaamheid. Om onze duurzaamheidsaanpak vast te leggen, voerden we in een eerste fase een grondige analyse uit om de duurzame maatregelen die we reeds integreren te identificeren en te bepalen welke extra maatregelen we nog kunnen implementeren. Hieruit ontstond de Matexi Sustainability Matrix, onze leidraad om steeds te kiezen voor maatregelen met een concrete positieve impact en een meerwaarde voor onze stakeholders. Lees meer over de Matexi Sustainability Matrix op pagina 29.

Intussen zet dit team van interne specialisten, onder wie de Sustainability Officer, de concrete doelen uit en zorgen ze voor de effectieve uitvoering ervan. Ze werken nauw samen om duurzaamheid te integreren op alle niveaus van de organisatie en brengen het belang van onze positieve impact zowel intern als extern onder de aandacht.

HOOGTEPUNTEN 2021

Een volledig overzicht van onze verwezenlijkingen is in het kader van dit activiteitenverslag niet mogelijk. We geven enkele globale voorbeelden.

In 2021 werden er verschillende interne projecten gewijd aan de verduurzaming van onze buurten en de organisatie. Naast de eerdergenoemde Matexi Sustainability Matrix lanceerden we een nieuw mobiliteitsplan, waarmee we de overstap naar een elektrisch wagenpark maken en het gebruik van openbaar vervoer en de fiets door medewerkers

stimuleren. Ook voerden we een CO₂-footprintanalyse uit van het energieverbruik van onze kantoren en het wagenpark (scope 1- en 2-emissies) voor het jaar 2019. Op basis van de nulmeting van dat jaar kunnen we de CO₂-uitstoot voortaan verder reduceren. In december 2021 zetten we als een van de eerste Belgische vastgoedontwikkelaars een groen thesauriebewijzenprogramma op poten (Green Bond).

AMBITIES 2022

Onze ambities en doelstellingen op korte en lange termijn zijn vastgelegd. Het stelt ons in staat jaar na jaar duurzamer te worden over de hele lijn, in alle landen en regio's waar we werken en in al onze kantoren. Ondertussen voeren we studies uit naar nieuwe technieken en best practices om deze kennis op termijn te kunnen uitrollen over de volledige organisatie. Voor 2022 definiëren we alvast volgende globale ambities.

- > We onderzoeken de mogelijkheden om te evolueren naar CO₂-neutraliteit. We reduceren de CO₂-uitstoot van onze organisatie door CO₂-footprintanalyses uit te voeren voor meerdere jaren.
- > We blijven ons mobiliteitsaanbod verder verduurzamen door elektrische wagens en het gebruik van openbaar vervoer en de fiets te stimuleren.
- > Ook in en rondom onze kantoren blijven we verduurzamen. We bekijken kritisch hoe we onze kantoren zo (energie-) efficiënt mogelijk kunnen vormgeven. Ook willen we ons steentje bijdragen aan de biodiversiteit. Zo gaan we van start met extensief maaibeheer en het inzaaien van bloemenmengsels.

Onze ambities op buurtniveau leest u in het hoofdstuk Zorg voor de planeet, vanaf pagina 81.

De gedeelde buurttuin die we integreerden op de herontwikkelde spoorwegwerkplaats in **Kessel-Lo (Leuven)** bevordert niet alleen de biodiversiteit. We zorgen op die manier ook voor een informele ontmoetingsplek die laagdrempelige interactie tussen jong en oud stimuleert. Zo ondersteunt deze collectieve buitenruimte het wonen in deze bruisende buurt.



Ondernemerschap

In ons metier van buurtontwikkeling vertrekt alles vanuit ondernemerschap. Dat ondernemerschap binnen de vastgoedsector is gebaseerd op een multidisciplinaire benadering en samenwerking.

Onze ontwikkelingsprojecten zijn relatief groot, complex en kapitaalintensief. Die aspecten vergen enerzijds een samenwerking tussen verschillende disciplines en anderzijds een continue dialoog met diverse stakeholders. Dit tijdens alle fasen van een project. Vastgoed is als het ware een contactsport. Als ondernemer bouwen we daarom continu aan professionele relaties en samenwerkingen.

De sector wordt ook gekenmerkt door de lange doorlooptijd van vastgoedontwikkelingen. Onze projecten lopen 5 tot 25 jaar. Als ondernemer werken we dan ook steeds op de lange termijn. We worden verplicht om ver vooruit te kijken en langetermijninschattingen te maken op operationeel, commercieel, financieel en regelgevend vlak. We willen niet op korte termijn scoren door een groot risico te nemen. Werken op lange termijn leidt ook tot vertrouwen bij al onze stakeholders.

Al deze elementen maken van elk van onze vastgoedprojecten bijna een onderneming op zich, een uniek product.

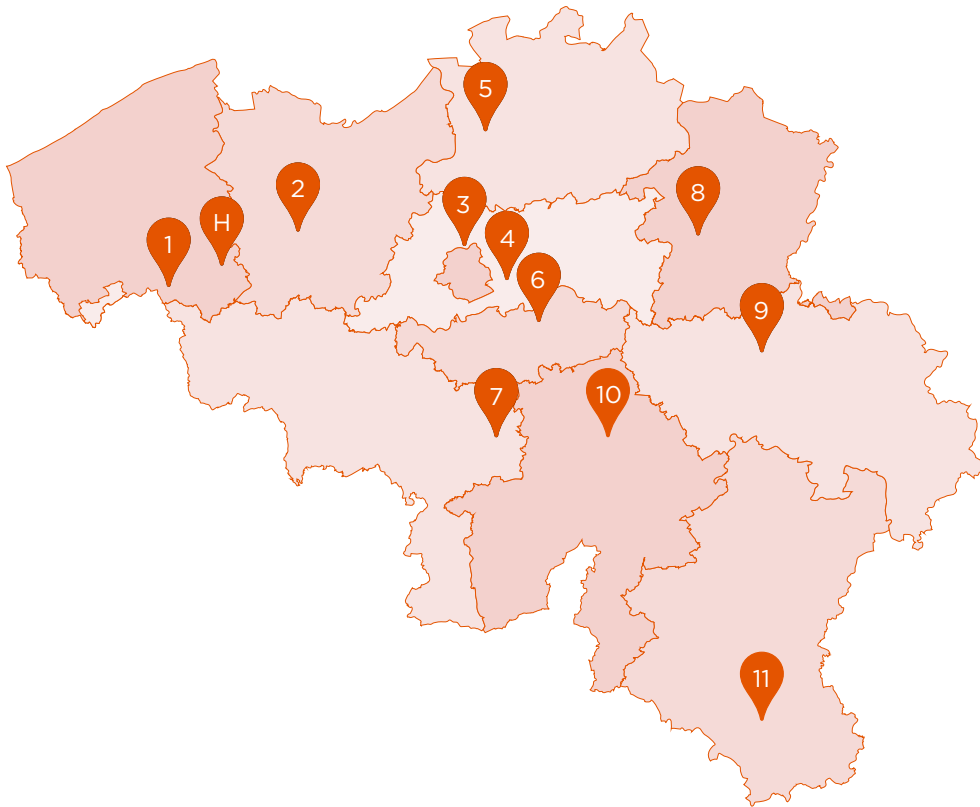
Verandering is de enige constante, aldus de Griekse filosoof Heraclitus. Maar als er één constante is in de geschiedenis van Matexi, dan is het wel ons ondernemerschap. Matexi is intrinsiek een bedrijf van lokale, ervaren ondernemers. Ook betrouwbare ondernemers, want wat ze doen voor onze stakeholders, zouden ze voor zichzelf persoonlijk niet anders aanpakken.

Een woord is een woord, dat is de leidraad in ons ondernemerschap. De geschiedenis van ons bedrijf getuigt van dit intrinsieke ondernemerschap. Sinds ons ontstaan in 1945 hebben we ons al meermaals heruitgevonden: van handelaar in landbouwgrond tot verkavelaar. Daarna van woningbouwer tot ontwikkelaar van duurzame buurten. Kortom: ondernemerschap dragen we al 76 jaar hoog in het vaandel!

Onze projecten zijn relatief groot en lopen over 5 tot 25 jaar. In deze context willen we als ondernemer niet op korte termijn scoren door een hoog risico te nemen via een te grote schuldhefboom.

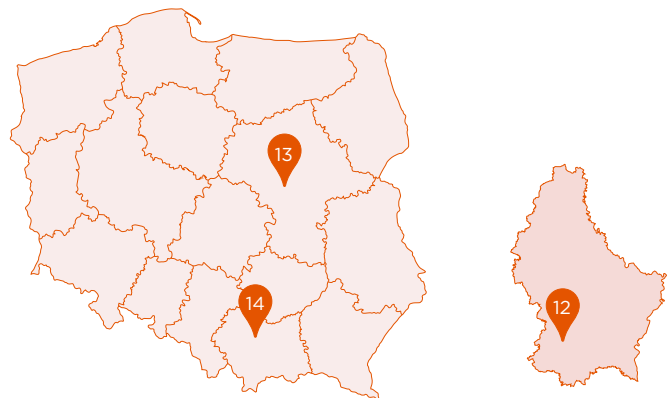


Bij Matexi kiezen we zeer bewust voor een directe en lokale verankering van onze organisatie. We werken vanuit 14 lokale markten in vier regio's verspreid over België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen. Voor elk van de lokale markten waarin we actief zijn, is het onze ambitie om onze positie als '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 300 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. Daarnaast hadden we tot eind 2021 aparte teams voor onze drie grootste stadstransformerende A+ Projecten: **Quartier Bleu** in **Hasselt**, **4 Fontein** in **Vilvoorde** en **Antwerp Tower** in **Antwerpen**.

Vanuit de hoofdzetel in Waregem ondersteunen de centrale teams de vier regio's:

- 1: Oost- en West-Vlaanderen
- 2: Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant
- 3: Brussel en Wallonië
- 4: Groothertogdom Luxemburg en Polen

MATEXI wil een 'respected local champion' zijn in elke markt waar het actief is. 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 investeringscomité

BUURTEN IN DE WERELD

ÎLE DE NANTES, FRANKRIJK

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.

Levend laboratorium voor grootschalige stadsvernieuwing

In het centrum van de West-Franse metropool Nantes, tussen twee armen van de Loire, bevindt zich het Île de Nantes. Op dit bijzondere eiland, een stedenbouwkundig laboratorium dat al meer dan twintig jaar in ontwikkeling is, creëren verschillende visionaire actoren de stad van morgen. Met een oppervlakte van 350 hectare is het een van de grootste en meest ambitieuze reconversieprojecten in Europa.

NIEUWE POSTINDUSTRIËLE BESTEMMING

De geschiedenis van het Île de Nantes is nauw verbonden met die van de Loire-rivier en haar gebruiksmogelijkheden. Alles begon bij een archipel, die door de eeuwen heen gestaag werd samengevoegd tot één groot binnenstedelijk eiland. Vanaf de zeventiende eeuw werden er verschillende bruggen

gebouwd om het gebied te ontsluiten en economische en industriële activiteiten mogelijk te maken. Dit laatste was lange tijd de voornaamste bestaansreden van het eiland, maar in de tweede helft van de twintigste eeuw besloot de stad het geweer van schouder te veranderen en een grootschalig stadsvernieuwingproject op poten te zetten. Het doel was om het eiland een nieuwe, postindustriële bestemming te geven die optimaal inspeelt op hedendaagse en toekomstige economische, ecologische en maatschappelijke uitdagingen.

Na een uitgebreide studiefase kregen de contouren van het nieuwe Île de Nantes begin deze eeuw vorm. Een van de drijvende krachten achter deze vooruitstrevende





Explorations Architecte | Copyright: Valéry Joncheray

stedenbouwkundige transformatie is voormalig Vlaams Bouwmeester Marcel Smets, die gespecialiseerd is in stadsontwikkeling en de heropwaardering van verlaten industriële sites. Samen met Anne-Mie Depuydt (architectenbureau uapS) leidde hij het project van 2010 tot 2016 in goede banen, wat hem een MATEXI Legacy Award opleverde voor zijn indrukwekkende carrière. Intussen hebben landschapsarchitecte Jacqueline Osty en architect-stedenbouwkundige Claire Schorter de touwtjes in handen, en dat nog tot 2024. Het overkoepelende beheer werd in 2003 toevertrouwd aan Samoa, een lokale overheidsinstantie die speciaal voor dit project in het leven werd geroepen.

TOEKOMSTGERICHT CENTRUM IN HART VAN DE STAD

De ambitie was van meet af aan klaar en duidelijk: het nieuwe Île de Nantes wil de stad definitief de 21ste eeuw binnenloodsen, zij het zonder de rijke industriële geschiedenis van het eiland te verloochenen. Het havenergoed, o.a. loodsen en infrastructuur, wordt geïntegreerd in de gebiedsontwikkeling en krijgt een nieuwe bestemming, getuige hiervan het Parc des Chantiers. Niet voor niets vestigde het wereldberoemde straattheatergezelschap Royale de Luxe al in 1989 zijn ateliers in een voormalige havenloods. Het gebied moet uitgroeien tot een toekomstgericht centrum in het hart van de stad, dat geschikt is voor een rijke diversiteit aan bevolkingsgroepen en

gebruiksmogelijkheden. De Loire krijgt opnieuw een hoofdrol, als onderdeel van een ingenieus netwerk van prikkelende publieke ruimtes. Het Île de Nantes 2.0 moet klaar zijn tegen 2037. Hoewel er dus nog vijftien jaar te gaan is, zorgt het project nu al voor een nieuwe dynamiek via innovatieve woonvormen, ruimtes en diensten die optimaal op elkaar zijn afgestemd, nieuwe manieren van werken, aangepaste publieke voorzieningen ...

Een van de vele markante exponenten hiervan is bijvoorbeeld Îlink, een inclusieve ontwikkeling van 22.000 m² met 187 woningen (waarvan 20% betaalbare woningen en 30% sociale woningen voor senioren), 6000 m² kantoren, een gemeenschappelijke tuin, coworkingspaces, een kinderopvang, een jeugdtheater, een buurtwinkel, een restaurant, sportvoorzieningen ... Drie ontwikkelaars sloegen de handen in elkaar en betrokken de gebruikers vanaf het prille begin bij het denk- en ontwerpproces. Dit resulteerde in de realisatie van drie entiteiten van vier tot negen verdiepingen, met een groene publieke ruimte als gemene deler. De architecturale vormgeving en de strakke volumetrie drukken hun stempel, maar zijn tegelijkertijd optimaal afgestemd op de ruimtelijke en stedenbouwkundige context. Sociaal en ecologisch bewustzijn gecombineerd met visie en architecturale branie: het maakt van Îlink – en bij uitbreiding de volledige reconversie van het Île de Nantes – een uniek en inspirerend project!

GOVERNANCE



In **Krakau** werken we hard aan het project **Facimiech**. We realiseren er 71 appartementen, verspreid over drie gebouwen, naar een duurzaam ontwerp. Zo stimuleren we zachte mobiliteit met behulp van fietsenstallingen en wordt de buurt volledig autoluw om de aanwezige beschermde bomen alle kansen te geven. Daarnaast voorzien we een ondergrondse parking en elektrische oplaadpunten. Eind 2022 zullen de nieuwe bewoners er hun intrek nemen.



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.

Al meer dan 75 jaar is Matexi een familiebedrijf, met anno 2021 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. Hun aantal is de voorbije jaren enkel toegenomen, en eind 2021 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.

In 2021 koos Matexi voor het eerst in zijn 76-jarige geschiedenis voor een niet-familiale CEO. Bij de algemene vergadering van 5 mei 2021 nam Olivier Lambrecht de fakkel over van Gaëtan Hannecart. Dat Hannecart daarna niet de taak van voorzitter van de raad van bestuur opnam, is opnieuw een voorbeeld van deugdelijk bestuur binnen Matexi. Een professionele en externe voorzitter van de raad van bestuur kan niet alleen fungeren als een soort arbiter die het evenwicht bewaakt tussen de CEO en de familiale aandeelhouders, het creëert ook meer duidelijkheid voor de medewerkers.

Het is belangrijk dat de CEO en het directiecomité kunnen handelen binnen hun bevoegdheden en dat de voorzitter en de raad van bestuur dat ook doen binnen hun bevoegdheden.

Gaëtan Hannecart
Voorzitter 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 2021 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 tien keer in 2021.

> **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)

- bestuurder en voorzitter raad van bestuur Matexi en Abacus Group, bestuurder Matexi Group
- andere mandaten: bestuurder Patinvest/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

> **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)

- bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi

> **Bruno Vande Vyvere** (voor Brunim NV)

- bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi

> **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)

- gedelegeerd bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi en Matexi Group; bestuurder Sibomat; voorzitter en bestuurder QuaeroQ

- 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

> **Bernard Delvaux** (voor BCConseil BV)

- bestuurder Matexi
- 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, Forum Urban Innovation, NIROV, International Foundation Housing Planning (IFHP), Landelijk Nieuwbouw Portaal Nederland 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 ziet toe op en evalueert de integriteit (juistheid, volledigheid) van de financiële informatieverstrekking, de administratieve organisatie en interne controlesystemen en de riskmanagementsystemen. Het comité 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 2021 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
- > **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)
– lid (tot september 2021)
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV),
– lid
- > **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)
– lid

Het Audit & Risk Committee rapporteert op kwartaalbasis aan de raad van bestuur en kwam zes keer samen in 2021.

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 high-level hr-beleid
- > de samenstelling van de raad van bestuur, het auditcomité, het benoemings- en remuneratiecomité en het executief comité
- > het vergoedingsbeleid voor de leden van de raad van bestuur, het auditcomité en het BenRemCo
- > het algemeen remuneratiebeleid en de individuele verloningspakketten aangaande de leden van het executief comité
- > de successieplanning aangaande de functies binnen het executief comité

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 uit:

- > **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)
– voorzitter
- > **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)
– lid (vanaf september 2021)
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
– lid
- > **Bernard Delvaux** (voor BCConseil BV)
– lid
- > **Walter de Boer** (voor NG 53 Consult BV)
– lid

Het benoemings- en remuneratiecomité kwam vijf keer samen in 2021.

Finance Committee

Het Finance Committee is een adviserend orgaan van de raad van bestuur van MATEXI en werd opgericht op 16 juni 2021. De scope van het comité bestaat uit het financieringsbeleid, de kapitaalstructuur en belangrijke beslissingen met betrekking tot externe project- of corporate financiering en buitenbalansverplichtingen (bijvoorbeeld garantielijnen).

Het Finance Committee van MATEXI bestaat uit:

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

Investeringscomité

Het investeringscomité is verantwoordelijk voor de evaluatie van de investeringsvoorstellen en de beslissingen op zes belangrijke momenten in de loop van een vastgoedproject.

- > **Matthijs Keersebilck** (voor Loupau BV)
– Sales, Marketing & Communication Director
- > **Philip Goris** (voor Pg Consulting CommV)
– Chief Financial Officer

Het investeringscomité bestaat uit:

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

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 markt en de regio worden ook de respectievelijke Regional Business Director en de Business Manager betrokken bij de besluitvorming.

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

Op de zomer- en kerstvakantie na kwam het investeringscomité in 2021 wekelijks samen.

- > **Olivier Lambrecht** (voor Realize BV)
– CEO
- > **Didier Delplanque** (voor Kalium CommV)
– Chief Construction Officer
- > **Ivan Van de Maele** (voor De Blauwhoeve BV)
– Secretary General
- > **Kristoff De Winne** (voor DW Consulting BV)
– Acquisition & Development Director

In mei 2021 werd het investeringscomité een formeel subcomité van de raad van bestuur, waaraan door de raad van bestuur de bevoegdheid voor bepaalde investeringsbeslissingen gedelegeerd wordt, binnen het door de raad van bestuur vastgelegde investeringsbeleid.

Operationeel management

Directiecomité of executief comité

Het directiecomité is verantwoordelijk voor de formulering van voorstellen met betrekking tot 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
- > **Didier Delplanque** (voor Kalius CommV)
 - 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 B)
 - Regional Business Director Regio Antwerpen - Limburg - Vlaams-Brabant
- > **Kristoff De Winne** (voor DW Consulting BV),
 - Acquisition & Development Director (vanaf 10/02/2022)

- > **Luc Parmentier** (voor Meeùs & Parmentier Properties BV)
 - Regional Business Director Regio, Brussel - Wallonië (tot 07/02/2022)
- > **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 (vanaf 07/02/2022)
- > **Silvia Brouwers** (voor Movens BV)
 - Chief People & Technology Officer (vanaf 01/01/2022)

In 2021 koos Matexi voor het eerst in zijn 76-jarige geschiedenis voor een niet-familiale CEO. Bij de algemene vergadering op 5 mei 2021 nam Olivier Lambrecht de functie van CEO en de operationele leiding over van Gaëtan Hannecart.



Een keer per kwartaal komt het leadershipteam van Matexi samen om kennis, expertise en resultaten uit te wisselen. Deze mix van peoplemanagers en inhoudelijke experts uit verschillende domeinen houdt de vinger aan de pols wat betreft onze ambities en verdere groei als duurzame buurtontwikkelaar.

WE ARE MATEXI



Management

Het Regional Management Team kent de 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.

Tot eind 2021 stonden drie Business Managers bovendien in voor de leiding van onze belangrijkste binnenstedelijke projecten, onze A+ Projecten: **Quartier Bleu** in **Hasselt**, **Antwerp Tower** in **Antwerpen** en **4 Fonteinen** in **Vilvoorde**. Vanaf 2022 worden deze projecten verder opgevolgd binnen de Business Portfolio's Limburg, Antwerpen en Vlaams-Brabant.

- > **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 (vanaf 01/04/2022)
- > **Gil Lavend'Homme** (voor Mamédo BV)
 - Business Manager BP Hainaut
- > **Klaas Lombaert** (voor LO-CO BVBA)
 - Business Manager 'A+ Project 4 Fonteinen' (tot 14/01/2022)
- > **Luc Van Rysseghem** (voor Varires BVBA)
 - Business Manager 'A+ Project Antwerp Tower' (tot eind december 2021)
 - Business Manager BP Antwerpen
- > **Luc Parmentier** (voor Meeùs & Parmentier Properties SPRL)
 - Business Manager BP Luxembourg GD a.i. (tot 07/02/2022)
- > **Monika Perekitko**
 - Business Manager BP Warsaw

- > **Piotr Byrski**
 - Business Manager BP Cracow
- > **Régis Ortman** (voor R. Ortman SPRL)
 - Business Manager BP Liège, Namur, Prov. Luxembourg
 - Business Manager BP Luxembourg GD a.i. (vanaf 07/02/2022)
- > **Renaud Naiken** (voor INMOVE)
 - Business Manager BP Brabant Wallon
- > **Sanne Schepers**
 - Business Manager 'A+ Project' (vanaf 01/02/2022)
- > **Tom Van Becelaere** (voor AnnTo BVBA)
 - Business Manager BP Limburg
- > **Trui Tydgat** (voor CNSLT BV)
 - Business Manager BP Oost-Vlaanderen (tot 01/04/2022)

Het Regional Management Team voor Construction en F&A is:

- > **Eric Renier** (voor EL²A)
 - Regional Construction Manager RBWL
- > **Marek Straszak**
 - Regional Construction Manager RINT
- > **Stijn Grymonpré**
 - Corporate Controlling Manager (vanaf 01/02/2022)
 - Regional F&A Manager ROWV (tot 01/02/2022)
- > **Koenraad Van den Broek** (voor Lemon Shark BV)
 - Regional F&A Manager RALV
- > **Louise Cattellion**
 - Regional F&A Manager ROWV (vanaf 01/02/2022)
- > **Xavier Robeyns**
 - Regional F&A Manager RBWL
- > **Zofia Szymonska**
 - Regional F&A Manager RINT

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

SIEDLUNG SCHILLERPARK, 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.

Bijna een eeuw oud, maar brandend actueel

Niemand heeft een glazen bol, maar architecten, stedenbouwkundigen en ontwikkelaars trachten wel steevast buurten, gebouwen en publieke ruimtes te creëren die meerdere generaties overspannen. Sommige projecten zijn hun tijd dan ook ver vooruit. Een mooi voorbeeld is het Siedlung Schillerpark in Berlijn. Tussen 1924 en 1930 werden er 303 appartementen gerealiseerd, die stoelden op enkele grensverleggende architecturale en stedenbouwkundige principes. Sinds 2008 staat de modernistische buurt op de UNESCO-werelderfgoedlijst, maar dat wil niet zeggen dat ze niet meer relevant is. Integendeel: de achterliggende ideeën zijn een kleine eeuw later nog steeds brandend actueel en staan zelfs model voor veel hedendaagse woningbouwprojecten.

1924 was een sleuteljaar voor de residentiële ontwikkeling in Berlijn. Er werd immers een vastgoedtaks ingevoerd, waarmee de broodnodige bouw van nieuwe (sociale) woningen kon worden bekostigd. Datzelfde jaar startte de realisatie van het eerste binnenstedelijke huisvestingsproject. Op een site in het noorden van de Duitse hoofdstad – ten noordoosten van het Schillerpark – verrezen op zes jaar tijd 303 appartementen, die in drie fases werden opgetrokken.

VOORUITSTREVENDE ARCHITECTURALE IDEEËN

De Berliner Spar- und Bauverein, die fungeerde als projectontwikkelaar, stelde Bruno Taut aan als architect. Hij had zijn strepen al voor de Eerste Wereldoorlog verdiend met het ontwerp van Gartenstadt Falkenberg, een levendige buurt met een groen en landelijk karakter. Via vruchtbare gesprekken met andere invloedrijke modernistische architecten onderzocht Taut hoe hij de levenskwaliteit in grootschalige residentiële projecten kon opkrikken. De realisatie van het Siedlung Schillerpark bood hem de kans om enkele vooruitstrevende ideeën in de praktijk te brengen.

Taut experimenteerde onder meer met nieuwe ruimtelijke typologieën. Hij week af van de vooroorlogse gesloten woonblokken-rond-een-binnentuin, die vaak te kampen hadden met een gebrek aan licht en lucht, door verschillende openingen te creëren en doorsteken te voorzien. Hij opteerde voor platte daken in plaats van traditionele zadeldaken, een zeer ongebruikelijke keuze in die tijd. Zowel voor de ruimtelijke indeling als de karakteristieke gevelopbouw – met strakke rode baksteen, ritmische ramen, inpandige terrassen en volumetrische variatie als vormgevende elementen – liet de architect zich inspireren door de Amsterdamse School.



Het contrast met de sobere, kleurrijke gevels van Gartenstadt Falkenberg is groot. Vooral de façade aan de Bristolstraße, met zuilen in gewapend beton aan weerszijden van de ingang, getuigt van oog voor detail. De overige gevels zijn iets introvertter en minimalistischer.

NOG STEEDS ALOMTEGENWOORDIG

De bewoners van het Siedlung Schillerpark vaarden wel bij de grensverleggende ideeën van Bruno Taut. Dankzij hun gunstige oriëntatie genoten de appartementen van een riante natuurlijke lichtinval, die bij de uitbreiding van de wijk tussen 1954 en 1959 (onder leiding van Hans Hoffmann) gemaximaliseerd werd via verdiepingshoge ramen. De wooneenheden waren gemiddeld 40 m² groot en beschikten over een balkon, een eigen badkamer en minstens één kamer van 20 m² (conform de toenmalige bouwvoorschriften). Gezien de strategisch gepositioneerde doorsteken naar de aanpalende straten groeiden de binnentuinen uit tot semipublieke groene ruimtes. De optimale inbedding van architectuur in de ruimtelijke context was dan ook een van Tauts stokpaardjes ...

Ook op sociaal vlak was dit bijzondere residentiële project zeer progressief. Zo introduceerde Taut het concept 'collectieve buitenruimte'. De bewoners konden samen verpozen in de binnentuin terwijl hun kinderen naar hartenlust speelden – een volkomen nieuw concept in de vroege twintigste eeuw. Zo ontstond er al snel een echt gemeenschapsgevoel. Bovendien werd er tevens plaats voorzien voor een kinderopvang, collectieve wasruimtes en een buurtwinkel. Aandacht voor het comfort van de gebruikers en sociale interactie, maximale natuurlijke lichtinval, kwalitatieve buitenruimtes, een aantrekkelijke functiemix, integratie in de omgeving ... het zijn architecturale en stedenbouwkundige basisprincipes die op dit moment – bijna honderd jaar na datum! – nog steeds alomtegenwoordig zijn in nieuwe residentiële ontwikkelingen en hedendaagse stadsvernieuwingsprojecten. Of hoe creatief 'out of the box' denken zelfs een eeuw later het verschil kan maken ...

ONZE ACTIVITEITEN IN 2021



Het project **Grzybowska** in de Poolse hoofdstad **Warschau** is in volle ontwikkeling. Deze prestigieuze woontoren met 232 appartementen en zestien verdiepingen blinkt uit met zijn doordachte architectuur en unieke locatie. Dankzij de tram en metro kunnen buurtbewoners er genieten van een vlotte bereikbaarheid in de stad, maar ook groenzones en openbare parken zijn vlakbij. Bovendien realiseren we er handige voorzieningen, zoals een laadstation voor elektrische wagens en een afhaalpunt voor pakjes.



Analyse van de residentiële vastgoedmarkt in België, Polen en Luxemburg in 2021

De residentiële vastgoedmarkt kende een uitzonderlijk sterk 2021 in de verschillende landen waar wij werken – België, Polen en het Groothertogdom Luxemburg. De sterke inhaalbeweging na de algemene coronalockdown in 2020 zette zich door in 2021, met een hoge graad van activiteit en aanhoudende prijsstijgingen als gevolg. Vooral veranderde voorkeuren van kopers, die vaker opteerden voor een woning met tuin of een appartement met terras, gecombineerd met aanhoudende lage hypothecaire rentevoeten en het FOMO-syndroom (= Fear Of Missing Out) zorgden voor een zeer actief en sterk jaar. Daarnaast zorgden de (economische) onzekerheid en de lage spaarrentes ervoor dat vastgoed als investering een interessant alternatief bleef.

RESIDENTIËLE VASTGOEDMARKT IN BELGIË

Op 1 januari 2021 telde België 5.631.637 woongelegenheden, verspreid over 4.590.838 gebouwen. Ten opzichte van een jaar eerder nam het aantal woongelegenheden toe met 55.517 ofwel 1,0 procent, wat in de lijn der verwachtingen lag. De stijging was het meest uitgesproken in Brussel met 1,2 procent, ten opzichte van 1,0 procent in Vlaanderen en 0,8 procent in Wallonië. Appartementen zijn met bijna 1,5 miljoen woongelegenheden, ofwel 27,4 procent van de totale Belgische woningvoorraad, het meest vertegenwoordigd en zijn veruit de meest voorkomende woonvorm in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. In Vlaanderen en Wallonië blijven open bebouwingen de meest voorkomende woonvorm. De leeftijd van de gebouwen verschilt nog altijd sterk van gewest tot gewest. In Vlaanderen is 32,8 procent van de gebouwen na 1981 opgetrokken, terwijl dat in Wallonië 21,7 procent is en in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest slechts 6,9 procent.

In 2021 werden in België bouwvergunningen uitgereikt voor 57.813 nieuwe woongelegenheden, verspreid over 31.804 nieuwe gebouwen.

Daarnaast werden bouwvergunningen uitgereikt om 34.401 gebouwen te renoveren. Daarmee steeg zowel het aantal uitgereikte bouwvergunningen voor nieuwe gebouwen (+11,2% ten opzichte van dezelfde periode in

2020), alsook het aantal bouwvergunningen voor renovaties (+16,9%). Die stijging is uiteraard te verklaren doordat steden en gemeenten grote vertragingen kenden in 2020, als gevolg van COVID-19. Van de uitgereikte bouwvergunningen voor nieuwe woongelegenheden was 51 procent bestemd voor appartementen en 49 procent voor woonhuizen. Het aantal vastgoedtransacties in 2021 lag volgens de Notarisbarometer 14,3 procent hoger dan in 2020. De stijging was meer uitgesproken in het eerste semester van 2021, waar de inhaalbeweging na de eerste coronalockdown uit 2020 zich verder doorzette. Daarbij was de toename van het aantal transacties zichtbaar in zowel Brussel (+11,1%), Vlaanderen (+14,7%) als Wallonië (+14,3%). In het tweede semester vertoonde de vastgoedmarkt al de eerste tekenen van een afkoeling, onder andere als gevolg van nakende wijzigingen in de (vastgoed)fiscaliteit. COVID-19 zorgde niet alleen voor een zekere verschuiving in activiteit op de vastgoedmarkt, maar had eveneens een significant effect op de vastgoedprijzen. Na een lange periode van inactiviteit op de vastgoedmarkt stonden kandidaat-kopers ook in 2021 te trappelen om vastgoed te kopen. Het tijdelijke marktonevenwicht, ingezet door de inhaalbeweging in de tweede helft van 2020, bleef verder aanhouden. Daardoor stegen de prijzen van woonhuizen in België in 2021 met 7,5 procent, tot gemiddeld 297.611 euro. Voor appartementen was eenzelfde tendens waarneembaar, met een stijging van 5,2 procent tot 257.228 euro. Die stijgingen kunnen ook



In het Groothertogdom Luxemburg herontwikkelen we in **Diekirch** de voormalige AB InBev-brouwerij, waarbij we historische gebouwen integreren in de nieuwe stadsbuurt. We brengen de historische buurt opnieuw tot leven dankzij de realisatie van huizen, appartementen, kantoren, winkels en een openbare parkeergarage.



gedeeltelijk toegewezen worden aan het feit dat vooral in het duurdere segment huizen en appartementen werden verkocht. Het is duidelijk dat de coronapandemie ervoor zorgde dat mensen andere kwaliteiten of prioriteiten zochten in een woning. Kopers kozen vaak voor woningen met een tuin, een balkon of wat extra ruimte om in alle rust van thuis uit te kunnen werken. Daarnaast was er ook een sterke vraag naar luxevastgoed en tweede verblijven aan onder andere de Belgische kust.

Waar de Notarisbarometer de opdeling maakt naar gewesten en provincies, maakt de Residentiële Vastgoedprijsindex (Statbel) het onderscheid tussen bestaande en nieuwbouwwoningen. Tijdens het derde kwartaal van 2021 lagen de prijzen voor alle woningen en appartementen 8,2 procent hoger dan een jaar eerder. De prijsstijging voor bestaande woningen bedroeg 8,2 procent en de prijzen van nieuwe woningen en appartementen lagen 8,7 procent hoger dan een jaar eerder. Tot slot was het sterke jaar 2021 op de Belgische vastgoedmarkt mede het gevolg van de aanhoudende lage hypothecaire rentes. De Nationale Bank van België rapporteerde in december 2021 een rentevoet van 1,38 procent voor een lening voor de aankoop van een huis met een initiële rentevaste periode voor meer dan tien jaar.

Hiermee lag de rentevoet nog 0,01 procentpunt lager dan in 2020. De lage hypothecaire rentes, in combinatie met een gebrek aan investeringsalternatieven, stijgende prijzen en huurindexatie, maakten dat het interessant bleef om te investeren in vastgoed, zowel voor eigen bewoning als om te beleggen.

RESIDENTIËLE VASTGOEDMARKT IN POLEN

Robuust, zo kan je de residentiële vastgoedmarkt in Polen in 2021 beschrijven. De Poolse vastgoedmarkt werd in 2020 nauwelijks beïnvloed door COVID-19 en die tendens zette zich verder in 2021. Volgens de gegevens van Eurostat stegen de huizenprijzen in Polen gedurende de eerste drie kwartalen van 2021 met een tempo dat het Europees gemiddelde overschreed. De waardestijging van het vastgoed in Polen werd net als in België veroorzaakt

door lage rentevoeten. Ook de stijgende vraag naar woningen met tuin/balkon en/of een extra (bureau)kamer viel op, ingegeven door de COVID-19-pandemie en het verplichte telewerk.

In 2021 werden in Polen 234.700 wooneenheden opgeleverd, goed voor een stijging van 6,2 procent ten opzichte van het voorgaande jaar. Projectontwikkelaars waren met een aandeel van 141.700 woningen, ofwel 60,4 procent, verantwoordelijk voor het leeuwendeel van de totale woningproductie. Gezien de totale bijkomende bewoonbare oppervlakte van 21,8 miljoen vierkante meter, bedroeg de gemiddelde oppervlakte van een bijkomende woning 92,9 vierkante meter.

RESIDENTIËLE VASTGOEDMARKT IN HET GROOTHERTOEGDOM LUXEMBURG

Net zoals in België en Polen kende de residentiële vastgoedmarkt in het Groothertogdom Luxemburg een sterk jaar met een hoge activiteit, stijgende vastgoedprijzen en een toename van het aantal uitgereikte bouwvergunningen. Volgens het Nationaal Bureau voor de Statistiek en Economische Studiën bleef het aantal verkopen van appartementen, nieuw en bestaand, in 2021 stabiel ten opzichte van 2020. Daarbij viel op dat de secundaire markt toenam met 12,0 procent, terwijl het aantal nieuwbouw afnam met 23,0 procent. Net als in vele andere Europese landen stegen de vastgoedprijzen in het Groothertogdom Luxemburg in 2021 met ongeveer 11,8 procent. Deze stijging kwam dan weer op het conto van de markt voor nieuwbouwapartementen die een stijging van 15,3 procent liet noteren in vergelijking met 'slechts' 12,9 procent voor bestaande woningen en appartementen.

In het Groothertogdom Luxemburg werden in 2021 bouwvergunningen uitgereikt voor 6.105 bijkomende wooneenheden. Dit betekende een stijging van 19,4 procent ten opzichte van 2020, toen er 5.112 bouwvergunningen werden uitgereikt. Met 4.291 bouwvergunningen, ofwel 70,3 procent, werd de meerderheid toegekend aan meergezinswoningen.



In 2021 werd de publiek-private samenwerking (PPS) voor de verbouwing van het voormalige WZC Herfstvreugde in **Genk** aan ons toegewezen. Toon Vandeurzen, Schepen voor Ruimte van de Stad Genk: “We kregen voor de herontwikkeling meerdere kwalitatieve projectvoorstellen binnen, maar het project van Matexi stak erboven uit. De jury was vooral onder de indruk van de sterke visie van Matexi en het ontwerpteam.”



Verwerven

Het ontwikkelingsproces heeft dikwijls een lange tot soms zeer lange doorlooptijd. Daarnaast vergen de Matexi-buurtten 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 buurtsites. Steeds vaker zijn dat braakliggende industriële terreinen, oude fabriekspanden en leegstaande kantoorgebouwen. Dat zijn de grondstoffen voor het ontwikkelingsproces. Daarna volgt het ontwerpen van aangename buurten, 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 buurt 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 2021 investeerde Matexi dan ook 140 miljoen euro in onder andere de verwerving van nieuwe gronden en panden goed voor meer dan 4.000 wooneenheden. Bij meer dan 90 procent 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 enkele voorbeelden.

REGIO OOST- & WEST-VLAANDEREN

Aan de **Meerhoutstraat in Oostakker** verwierven we een terrein waar we zo'n 120 woningen en appartementen zullen ontwikkelen. De nieuwe duurzame buurt is ideaal gelegen langs de Gentse groenklimateas 'Wonderwoud' en het gelijknamige toekomstige bos. De groenklimateas zal bijdragen aan de aantrekkelijkheid en de

We realiseerden in 2021 een recordaantal nieuwe acquisities. Met onze goed gevulde projectpijplijn kijken we met het volste vertrouwen de toekomst tegemoet.

Kristoff De Winne
Acquisition & Development Director



Vlak bij de Frédéric Chopin-luchthaven in **Warschau** ontwikkelen we een nieuwe buurt op een site van 3,5 hectare, die op termijn plaats biedt aan zo'n 1.200 gezinnen. In een eerste fase werken we aan een residentiële woontoren met verschillende appartementen en een intieme binnenplaats als groene ontmoetings- en recreatiezone voor de bewoners. In een volgende fase voegen we extra voorzieningen toe, zoals onder meer een hotel.



leefkwaliteit van de nieuwe autovrije buurt én de gezondheid van de bewoners. In de Vlasgaardstraat in **Izegem** zullen we dan weer 74 gezinnen blij kunnen maken met een nieuwe woonst.

REGIO ANTWERPEN - LIMBURG - VLAAMS-BRABANT

In **Haacht** en **Zaventem** verwierven we twee binnenstedelijke projecten, waarbij we een verlaten site nieuw leven inblazen. In **Kortenberg** zullen we dankzij een inbreidingsproject extra woongelegenheden creëren.

In **Genk** werd de publiek-private samenwerking (PPS) voor de verbouwing van het voormalige WZC Herfstvreugde toegewezen aan MATEXI. Op een oppervlakte van 9.200 m² plannen we een nieuwe buurt met de nadruk op intergenerationeel wonen en met aandacht voor duurzaamheid.

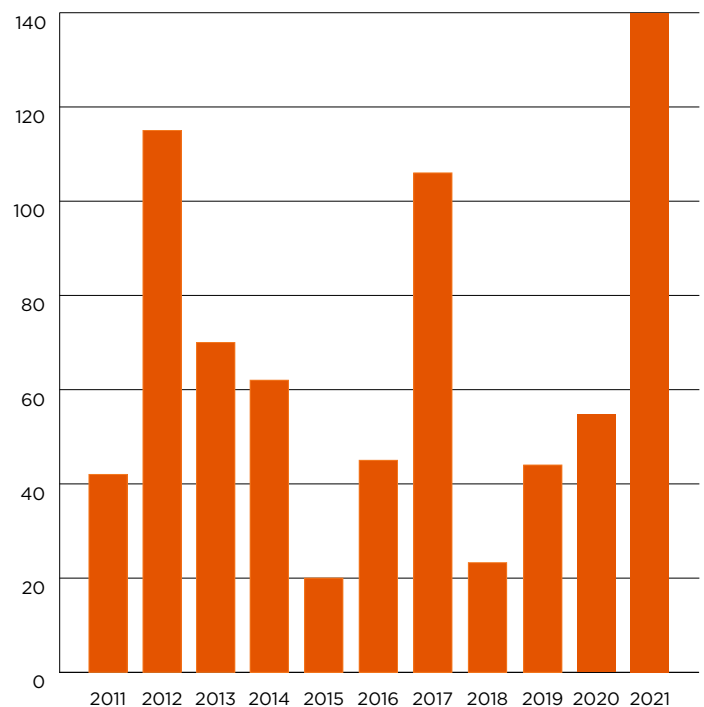
REGIO BRUSSEL - WALLONIË

In **Evere** kochten we een tweede kantoorgebouw, dat we zullen herontwikkelen tot residentiële woontoren in een omgeving waar veel nood is aan extra woningen. Verder verwierven we mooie projecten in **Anderlecht** (Chaussée de Mons - 111 woningen), **Doornik** (La Corne St Martin - 100 woningen), **Bergen**, **Waver**...

REGIO INTERNATIONAL

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**, in een buurt vlak bij de luchthaven, zullen we een nieuw project met meer dan 1.200 appartementen ontwikkelen. Ook in **Krakau** verwierven we enkele mooie vastgoedprojecten, bv. **Portowa** en **Lirników**. Zo wordt Polen meer dan ooit onze tweede thuismarkt. De Poolse activiteiten zijn zonder twijfel de motor van onze verdere groei.

INVESTERINGEN - M€





Voorlopig ontwikkelingsplan van het project Charbonnage du Hasard in Cheratte:

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.

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 2021 verkreeg Matexi een stedenbouwkundige vergunning voor 862 wooneenheden. We stellen vast dat er een algemene vertraging is in het verkrijgen van vergunningen door 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 buurt 'gedragen' door de buurtbewoners. Een volledig overzicht van de verkregen vergunningen is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. We geven enkele voorbeelden.

REGIO OOST- & WEST-VLAANDEREN

In **Sint-Niklaas** groeit de buurt **Terneuzenwegel**. De stad reikte een vergunning uit voor 126 extra woningen in fase Zuid van de buurt, bovenop de ruim honderd huizen en appartementen die we er al ontwikkelden. Samen met de aanpalende school zal ook een nieuwe kleuter- en lagere school worden gebouwd.

In de gemeente **Oostakker** verkregen we een vergunning voor 109 woningen.

REGIO ANTWERPEN - LIMBURG - VLAAMS-BRABANT

In de woonbuurt **Eksterlaer** in **Deurne** verkregen we een vergunning voor 27 bijkomende wooneenheden. De site van 15 ha bestaat uit verschillende autoluwe woonerven, waar op termijn ruim 580 gezinnen een nieuwe thuis zullen vinden. 3 hectare van de buurt is voorbehouden voor groenzones en een grote waterpartij.

Ook onze buurt **Zuiderdal** in **Boechout** zal uitbreiden met 62 woningen.

Men heeft het vaak over de '15-minute city', maar ik heb het liever over de '5-minute neighbourhood': Buurten met een sterke identiteit, waar mensen met elkaar verbonden zijn en de belangrijkste voorzieningen op wandelafstand bereikbaar zijn.

Kristoff De Winne
Acquisition & Development Director



In **Sint-Niklaas** kregen we in 2021 de vergunning voor de volgende fase van het project **Terneuzenwegel**. Met 126 nieuwe huizen en appartementen verdubbelt het aantal woningen in deze duurzame buurt om tegemoet te komen aan het groeiend aantal inwoners en hun noden. Kenmerkend voor de buurt zijn de prominente grachtenstructuur en groenzone met bloemenweides.

In **Merchtem** werd een vergunning uitgereikt voor 48 wooneenheden in de buurt **Drypikkel**.

REGIO BRUSSEL - WALLONIË

In **Cheratte**, een deelgemeente van Visé in de provincie Luik, werkten we achter de schermen hard aan het vergunningstraject om de voormalige steenkoolmijn **Hasard** te herontwikkelen tot een eco buurt met woningen, kantoren en retail. Ruim de helft van de beschikbare oppervlakte krijgt een groene invulling met veel aandacht voor fietsers en voetgangers.

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 extra woningen. De nieuwe polikliniek, in samenwerking met Clinique Saint-Pierre, draait sinds september 2020 op volle toeren. Dit project omvat ook een landschapspark met een recreatieve en educatieve boomgaard en de aanleg van een ringweg om de verkeersdruk op het stadscentrum van Geldenaken te verlichten.

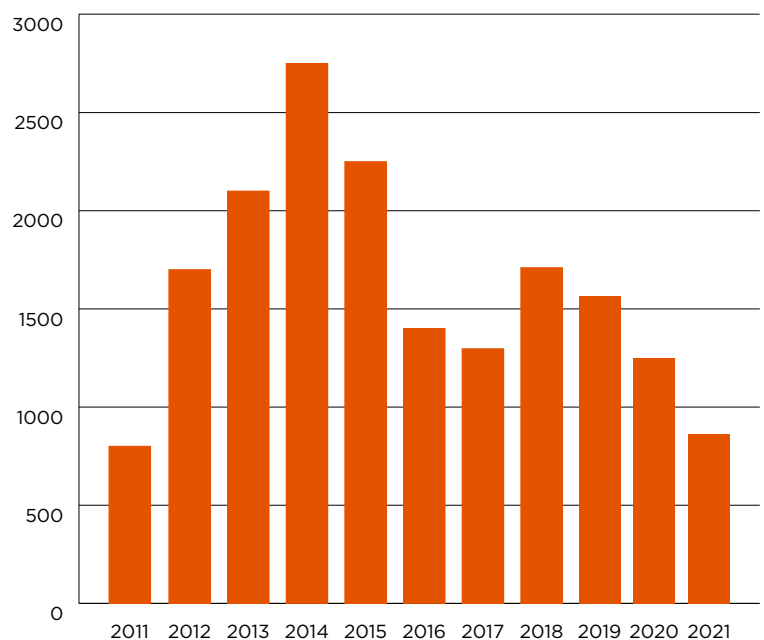
In **Chastre** reikte de gemeente een vergunning voor 26 woningen uit.

REGIO INTERNATIONAL

In **Warschau**, Polen, werden voor het project **Sokratesa** 100 appartementen vergund, die op de plaats van een voormalige autoshowroom met werkplaats zullen komen. **Domaniewska** wordt dan weer ons eerste woonproject in het Mokotów-district waarmee we ons tot de individuele koper richten. De stad vergunde 134 appartementen. Mokotów staat bekend als een van de groenste en hipste districten van de Poolse hoofdstad. Het was een uitdaging om een gebouw met zo'n opvallende architectuur te ontwerpen. Het gebouw gaat mooi op in het dichte stadsweefsel, zonder het verkoopspotentieel uit het oog te verliezen.

In **Krakau** verleende de stad een vergunning voor 100 appartementen in het **Facimiech**-project (Prokocim-district).

VERGUNDE UNITS





MATEXI

Met de herbestemming van de **Antwerp Tower** levert Matexi 241 woningen van topniveau op, alsook commerciële en kantoorruimtes in het hart van de stad **Antwerpen**. Als duurzame thuishaven is deze iconische woontoren uitgerust om aan het toekomstig stedelijk warmtenet gekoppeld te kunnen worden en is er een daktuin voorzien.



Bouwen

Voor de bouw van onze buurten werken we enkel 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.

Matexi sloot 2021 af met een historisch record: we leverden in totaal maar liefst 1.774 wooneenheden op, waarvan 530 woningen, 1.233 appartementen en elf retail- en kantoorruimtes. De balans helt zo steeds meer over naar meergezinswoningen. Een volledig overzicht van onze constructieactiviteiten in 2021 is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. We geven enkele voorbeelden.

REGIO OOST- & WEST-VLAANDEREN

De transformatie van de **De Kazerne** in **Gent** van een verouderd en gesloten militair complex naar een multifunctionele en levendige

stadsbuurt ging een nieuwe fase in met de werken aan het residentiële gedeelte op de site. Tegen eind 2023 komen hier 82 appartementen, tien woningen en tal van commerciële en socioculturele ruimtes.

In **Blankenberge** gingen de werken aan **Parkville** van start. We realiseren er een duurzaam referentieproject voor de stad met 112 appartementen die elk een warmtepomp hebben, gekoppeld aan een collectief BEO-veld (geothermie). Deze duurzame verwarmingsmethode passen we ook toe in het inbreidingsproject **De Branderij** in **Kortrijk** – de voormalige fabriekssite van Bruynooghe's Koffie – waar de werken gestart zijn.

Ook de nieuwe buurt **De Vlieger**, aan de rand van **Roeselare**, krijgt vorm. Het is de eerste buurt in West-Vlaanderen waar we een deeltuin realiseren voor 22 woningen. De woningen delen een grote afgesloten tuin die aansluit aan hun privétuin. De buurt is goed gelegen in de nabijheid van voorzieningen én aangesloten op het stedelijke warmtenet.

REGIO ANTWERPEN – LIMBURG – VLAAMS-BRABANT

Een van de meest spraakmakende realisaties

Onze teams werkten in 2021 met hart en ziel aan tientallen duurzame buurten. Maar de meest spraakmakende realisatie van het voorbije jaar is toch de oplevering van de iconische Antwerp Tower!

Didier Delplanque
Chief Construction Officer



In 2021 namen de eerste bewoners hun intrek in ons project **Pulawska**, gelegen in een van de groenste en meest trendy buurten van **Warschau**. Deze hoogbouw van 17 verdiepingen biedt plaats aan meer dan 200 gezinnen. Met zijn moderne look met driehoekige vorm en glazen gevel is Pulawska de blikvanger in de buurt. Dankzij een overeenkomst met investeringsgroep Aurec Capital Poland behoort het project bovendien tot de grootste transacties op de particuliere huurmarkt in Polen.



van 2021 is de afwerking van de iconische **Antwerp Tower**. Het was ooit de lelijkste kantoortoren van Antwerpen, maar nu het hoogste residentiële gebouw van de stad. Na een intensieve transformatie konden we eind 2021 meer dan 100 van de 241 appartementen opleveren en namen de eerste bewoners er hun intrek. Elektronicaspecialist MediaMarkt en restaurantketen Pitaya openden in 2021 een filiaal in het commerciële gedeelte. De kantoorruimte in de toren verkochten we aan Befimmo: in 2022 opent coworkingbedrijf Silversquare er zijn tiende coworkingspace.

In de nieuwe stadsbuurt **4 Fontein** in **Vilvoorde** leverden we het commerciële gelijkvloers van 't Brughuis op, waar supermarkt Albert Heijn de deuren opende. De meer dan 1.000 gezinnen die hier op termijn zullen wonen, de mensen die in de kantoren zullen werken en de ouders van kinderen die er sinds de zomer van 2021 naar school gaan, kunnen makkelijk te voet en met de fiets hun boodschappen doen.

REGIO BRUSSEL - WALLONIË

Tegenover het iconische treinstation in **Luik** gingen we van start met de bouw van het

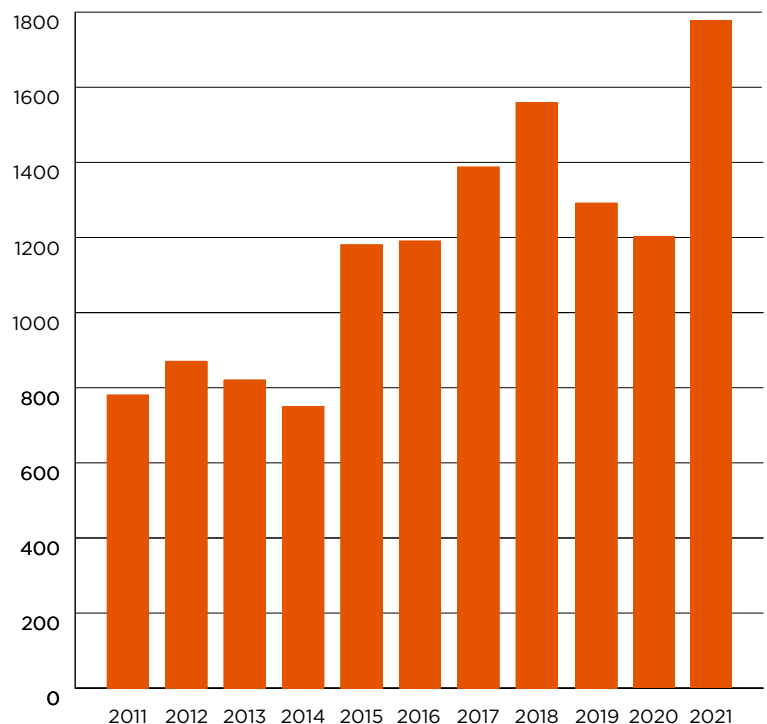
residentiële gedeelte van **Paradis Express**: 115 wooneenheden, een kinderdagverblijf en verschillende buurtwinkels, die zo mee de buurt Guillemins opwaarderen. De gebouwen vormen een vierhoek waar de bewoners zich in alle rust zullen kunnen ontspannen in een omheinde zone met gras, bomen en bankjes.

In de duurzame buurt **I-Dyle** in **Genappe** leverden we de eerste woningen op en verwelkomden we de eerste inwoners. I-Dyle voldoet aan 22 van de 25 criteria uit de referentiegids Duurzame Wijken van het Waalse Gewest. In 2021 startte de bouw van de volgende fase.

REGIO INTERNATIONAL

In de Poolse hoofdstad **Warschau** leverden we de woontoren **Pulawska** op, met 17 verdiepingen, 229 wooneenheden en 86 parkeerplaatsen. We verkochten het gebouw een jaar eerder aan de Aurec Capital-groep, een van de grootste transacties op de Poolse private verhuurmarkt. In **Krakau** leverden we dan weer 34 appartementen op in het project **Rogalskiego**, meteen ook het eerste afgewerkte project in Krakau.

OPGELEVERDE UNITS





In **Hasselt**, dé winkelhoofdstad van Limburg, realiseerden we vlak bij het water de unieke nieuwe buurt **Quartier Bleu**. Er is plaats voor maar liefst 400 appartementen, studio's, stadswoningen en penthouses, 25.000 m2 retail en horeca en 2.500 ondergrondse parkeerplaatsen. Wonen, werken en recreatie komen dankzij de unieke locatie samen tot één geheel.



Verkopen

Tijdens de vierde en laatste stap in ons bedrijfsproces zorgen we ervoor dat elke klant – in alle vertrouwen – 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 44.300 gezinnen gelukkig met een kwalitatieve woning in een aangename buurt.

Dankzij onze positie van 'respected local champion' slaagden we erin om in 2021 opnieuw een recordaantal wooneenheden te verkopen: we verwezenlijkten de woondroom van 1.800 gezinnen. Een volledig overzicht van de verkopen is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. We sommen enkele voorbeelden op.

REGIO OOST- & WEST-VLAANDEREN

In januari ging de eerste verkoopfase voor **De Kazerne** in **Gent** van start. Na amper twee maanden was 60 procent van de eerste 43 aangeboden woningen verkocht. Dit succes is onder meer te verklaren door de unieke ligging en de verschillende woontypologieën, die zowel jongere als oudere bewoners aantrekken.

Samen met de werken startte ook de verkoop in onze duurzame buurten **Roeselare - De Vlieger, Kortrijk - De Branderij** en **Blankenberge - Parkville**.

REGIO ANTWERPEN - LIMBURG - VLAAMS-BRABANT

In **Quartier Bleu**, het hippe nieuwe stadskwartier in **Hasselt**, hebben we het woonaanbod opnieuw uitgebreid. In 2021 verkochten we er 44 units. Sinds de start van de verkoop werden al 176 verkopen gerealiseerd.

In **Tienen** startte de verkoop van onze buurt **Dony**. Op de terreinen van de voormalige technische school in het centrum van de stad ontwikkelen we een kleinschalige stadsbuurt met 47 appartementen en vijf woningen, een semipubliek binnenhof, buurtplein en moestuin.

REGIO BRUSSEL - WALLONIË

We verkochten de laatste appartementen in het transformatieproject **Leopold Views** in **Evere**. In **Elsene** en **Ukkel** gingen dan weer onze residenties **Ocadia** en **Artemis**

Op vlak van verkoop was 2021 een echt recordjaar voor Matexi. We verwezenlijkten de woondroom van maar liefst 1.800 gezinnen.

Matthijs Keersebilck
Sales, Marketing & Communication Director



We transformeren de militaire **Leopoldskazerne** in **Gent** van een publiek ontoegankelijke site naar een bruisende multifunctionele stadsbuurt. In 2021 verkochten we zo goed als alle van de op dat moment aangeboden woonunits dankzij de goede locatie en de diverse woontypologieën, die een intergenerationele mix van bewoners aantrekken.



in verkoop, twee binnenstedelijke projecten die de buurt opwaarderen.

Samen met de residentiële werken startte in **Luik** ook de verkoop van de ecobuurt **Paradis Express**. Paradis Express is de eerste buurt waar we augmented reality inzetten om toekomstige bewoners hun nieuwe woonomgeving te laten ontdekken. Ze kunnen de buurt-in-wording al verkennen terwijl er in werkelijkheid nog weinig te zien is.

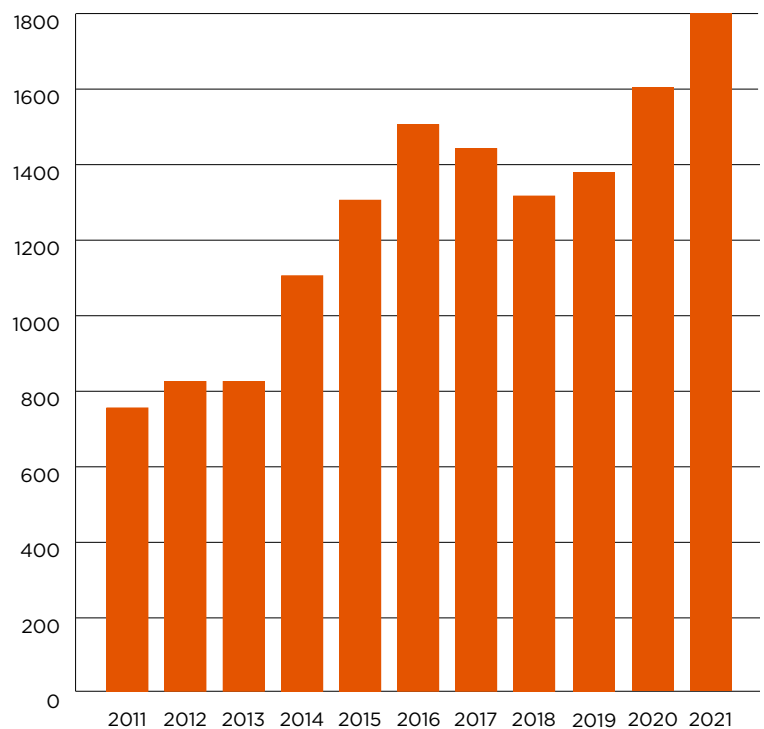
Tot slot: tegelijk met de start van een volgende verkoopfase openden we een nieuwe kijkwoning in **Les Lisières d'Havré** in **Bergen**.

REGIO INTERNATIONAL

In **Grzybowska** gingen 232 appartementen in verkoop. Het gebouw met 16 bouwlagen in het hart van **Warschau** heeft een aantal handige voorzieningen, zoals laadstations voor elektrische wagens en afhaalpunten voor pakjes.

Naast het behalen van de vergunningen ging in 2021 ook al de verkoop van start in **Warschau - Domaniewska** en **Krakau - Facimiech**.

VERKOCHTE UNITS



BUURTEN IN DE WERELD

BUIKSLOTERHAM, AMSTERDAM, NEDERLAND

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



Copyright: Thomas Schlijper

Circulair woonwerkgebied in hip industrieel kader

Van industrieel bedrijventerrein tot circulair woonwerkgebied met een grote variatie aan bebouwing: dat is in een notendop het verhaal van de reconversie van Buiksloterham. Deze populaire buurt aan de noordelijke IJ-oever huisvestte ooit een van de meest vervuilende industrieën van Amsterdam, maar gaat voortaan door het leven als een toonbeeld van duurzaamheid en toekomstgerichte stadsontwikkeling. Tegen 2030 moet de transformatie voltooid zijn en zal Buiksloterham als vanouds bruisen van de bedrijvigheid.

Als schoolvoorbeeld van modernistische stadsontwikkeling is Buiksloterham altijd al vooruitstrevend geweest. Werken op de bedrijventerreinen aan het IJ en wonen op fietsafstand in de nabijgelegen tuindorpen: dat was het succesrecept dat het gebied – en bij uitbreiding heel Amsterdam-Noord – in de twintigste eeuw deed floreren.

Het oorspronkelijke stedenbouwkundige concept, dat gebaseerd was op een strikte functiescheiding, bood een antwoord op de slechte woonomstandigheden in de negentiende eeuw, waarbij de arbeiderswijken gebukt gingen onder de industriële overlast.

AANTREKKELIJKE MIX

Net als veel andere industriezones moest Buiksloterham zichzelf heruitvinden na de teloorgang van de scheepsbouwactiviteiten in de jaren 1970 en -80. Eind jaren 90 werd het gebied ontdekt door kunstenaars en bedrijven in de creatieve sector. Zij zetten de toon voor de duurzame, organische transformatie die begin deze eeuw op poten werd gezet. Buiksloterham werd aangeduid als potentiële verdichtingslocatie, die zich leende tot een aantrekkelijke mix van stedelijk wonen en werken. De economische crisis van 2008 gooide nog even roet in het eten, maar

sinds een tiental jaar zit dit grootschalige herontwikkelingsproject op kruissnelheid.

In 2009 was Buiksloterham nog bedrijfsterritorium en woonde er vrijwel niemand. Tegen 2030 zal dit helemaal anders zijn, want dan zal het gebied plaats bieden aan maximaal 8500 woningen. 62% van de oppervlakte is bestemd voor residentiële ontwikkeling (790.000 m²), terwijl 38% is voorbehouden voor niet-residentiële functies (475.000 m²), waaronder 125.000 m² bedrijfsruimte, 76.000 m² kantoren en 36.000 m² maatschappelijke voorzieningen. Daarnaast is er sprake van 22,71 hectare groen, waarvan 9,12 hectare 'gebruiksgroen' (parken, groene corridors en landaanwinning) en 135.895 m² 'ecosysteemgroen' (kade en oevers, groene straten, kavels ...).

CIRCULAIRE AMBITIES

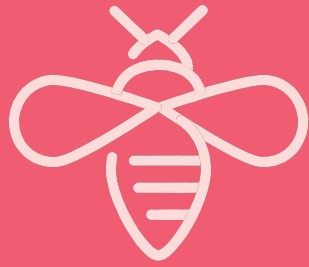
Ook op architecturaal vlak is diversiteit het devies. Gebouwtypologieën, programma's, schaalgroottes, bouwhoogtes (van maximaal 30 meter in de verdichte kern tot hoogbouw van 105 meter langs het water): het straatbeeld is zeer gevarieerd en het gebied is opgedeeld in zeven 'strips' die eigen accenten leggen. De nieuwe buurt kenmerkt zich door een grote verscheidenheid aan woningtypes voor verschillende doelgroepen: jong en oud,

huidige en nieuwe Amsterdammers, grote en kleine gezinnen ... Dat de bedrijfsruimte wordt afgebouwd en een deel van de oorspronkelijke gebouwen inmiddels gesloopt is, betekent echter niet dat ondernemingen uit de maakindustrie er niet langer welkom zijn. Ook de hoofdzetel van HEMA is gevestigd op de voormalige NSDM-werf aan de noordoever van het IJ.

Wat het nieuwe Buiksloterham eens zo bijzonder maakt, is dat het een voorbeeldbuurt is op het vlak van circulariteit en duurzaamheid. Dit komt op verschillende manieren tot uiting: hernieuwbare energie en energie-efficiëntie, waterrecuperatie, een biodiverse groen- en omgevingsaanleg, slim afvalbeheer, duurzame mobiliteit, aanpasbaar en demonteerbaar bouwen, hergebruik van grondstoffen en materialen ... De achterliggende basisprincipes en doelstellingen werden in 2015 vastgelegd in het Manifest Circulair Buiksloterham. Een blijk van ambitie die het project naar een nog hoger niveau tilt. Met succes, want de voorbije jaren is Buiksloterham uitgegroeid tot een hip stadsdeel dat een grote aantrekkingskracht uitoefent op creatieve, ondernemende geesten. En dat terwijl de reconversie pas in 2030 volledig klaar zal zijn. Wordt vervolgd ...



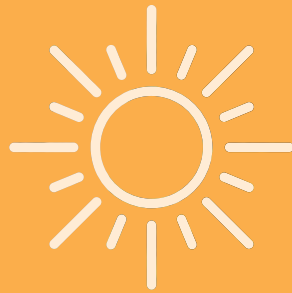
PLANET



BIODIVERSITY



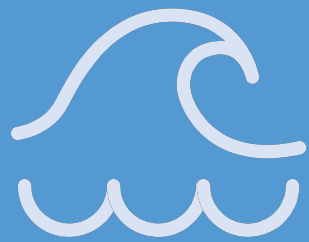
CIRCULARITY



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 buurten 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 BUURTEN MET EEN TOPSCORE

Bij een evolutie naar een positieve impact op de planeet hoort ook een heldere rapportering. Daarom beoordelen we onze buurten regelmatig met een duurzaamheidsinstrument. Een methode die Matexi veel toepast 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 de buurt 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.


Daarnaast riepen we ook onze eigen Matexi Sustainability Matrix in het leven. Dankzij dit meetinstrument met 60 zorgvuldig

gekozen must-do's en nice-to-haves kunnen we voortaan ál onze projecten screenen op duurzaamheid, een duurzaam label toekennen en vervolgens verder verduurzamen. Daarbij is de Sustainability Matrix een mooie aanvulling op de externe tools, die we vooral voor onze belangrijkste projecten aanwenden.

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

1. De transformatie van **De Kazerne in Gent** werd gescreend met het internationaal erkende certificaat BREEAM. De ontwikkeling mikt op het label 'Very Good' voor zijn minimale milieu-impact.
2. De buurt **I-Dyle in Genappe** wordt ontwikkeld volgens het label 'Ecoquartier' van de Waalse overheid.
3. De buurt **Bétons-Lemaire in Ottignies** wordt ontwikkeld volgens het label 'Ecoquartier' van de Waalse overheid.
4. De buurt **4 Fontein** in **Vilvoorde** wordt ontwikkeld volgens de principes van de Vlaamse Duurzaamheidsmeter voor Wijken. Hier is een ambitiescore van 85% vastgelegd, goed voor het label 'outstanding'.
5. Ook de buurt **Still in Asse** toetsen we aan de Vlaamse Duurzaamheidsmeter voor Wijken. Hier gaan we voor een score van 70% en het label 'excellent'.

Lees meer over onze duurzaamheidsaanpak, de Sustainable Development Goals en de Sustainability Matrix in het hoofdstuk 'Matexi's duurzaamheidsaanpak' op pagina 29.



Bij het ontwerpen van een nieuwe buurt besteden we aandacht aan zachte verbindingen (wandelen, fietsen) binnen de buurt en dringen we de rol van de auto zoveel mogelijk terug via een autoluw ontwerp. Ook de buurt 't Lycée in Tienen hebben we ingericht volgens het STOP-principe, waarbij de prioriteit eerst naar Stappen, dan Trappen (fiets), vervolgens Openbaar vervoer en dan pas naar Privévervoer gaat.



Zachte mobiliteit

De Europese Green Deal pleit voor duurzame mobiliteit: de uitstoot van transportgerelateerde broeikasgassen moet drastisch dalen tegen 2050. Als buurtontwikkelaar willen we onze bijdrage leveren door zachte mobiliteit te stimuleren en de overstap naar duurzame mobiliteit te begeleiden.

OP WANDEL- OF FIETSAFSTAND

Matexi creëert buurten op plaatsen waar basisvoorzieningen maximaal aanwezig zijn of voegt nieuwe voorzieningen toe. Daarbij is het belangrijk dat voldoende voorzieningen op wandel- of fietsafstand liggen. Bovendien richten we onze buurten in volgens het STOP-principe: eerst Stappen, dan Trappen, vervolgens het Openbaar vervoer en pas in laatste instantie Privévervoer (de wagen). Verschillende van onze buurten zijn dan ook autoluw: de auto is ondergeschikt en parkeerplaatsen verdwijnen ondergronds of geclusterd aan de rand van de buurt. Met het oog op duurzaam vervoer plaatsen we voldoende fietsenstallingen in onze buurten en zetten we samenwerkingen op poten met aanbieders van deelmobiliteit, zowel voor deelfietsen als -wagens. Daarnaast plaatsen we systematisch laadfaciliteiten voor elektrische auto's in de buurten waar dat kan. Ook als bedrijf zetten we stappen naar een emissievrij wagenpark.

ONZE VERWEZENLIJKINGEN IN 2021

- > In de buurt **Bivelenhof** in **Bilzen** creëerden we een grote groenzone met nieuw fietspad. Het fietspad biedt via een tunnel directe toegang tot het nabijgelegen station van Bilzen. Dat maakt zowel het station als het centrum van Bilzen voor alle bewoners en omwonenden bereikbaar per fiets en te voet.
- > De buurt **Zuiderdal** in **Boechout** genoot al van een groene zone met bos, vijver en een nieuw fietspad. In 2021 realiseerden we ook het Mussenplein, waar prioriteit wordt gegeven aan zachte weggebruikers. Op het plein staan zitbanken en is er plaats om te spelen en elkaar te ontmoeten.
- > De buurten **'t Lycee** en **Dony** in **Tienen** worden beide ingericht als verkeersluwe zone. 't Lycee beschikt bovendien over een ruime ondergrondse parking.

- > Een volledig emissievrij wagenpark tegen 2026, met die ambitie springt Matexi mee op de kar van de groene mobiliteit. Midden 2021 lanceerden we daarom een nieuw Mobility Plan voor alle Belgische Matexi-collega's, met volle focus op duurzame mobiliteit. De eerste collega's namen hun elektrische wagen in gebruik en er werden elektrische laadpalen geplaatst op de kantoren. Intussen kiest twee derde van onze medewerkers voor een elektrische bedrijfswagen, en werden er laadpalen geplaatst aan de kantoren. Verschillende collega's kozen daarnaast voor de lease van een fiets.

CONCRETE ACTIES IN 2022

- > Voor elke woning of appartement groter dan 70 m² voorzien we minimaal twee fietsenstalplaatsen. Bij woningen of appartementen kleiner dan 70 m² is één fietsenstalplaats het minimum.
- > We streven ernaar dat elke nieuwe buurt na realisatie minstens 65% scoort op de Buurtbarometer.
- > Via de Sustainability Matrix stimuleren we de plaatsing van elektrische laadpalen en het integreren van deelmobiliteit in onze buurten.
- > Het nieuwe mobiliteitsplan, dat we lanceerden in 2021, stimuleert onze medewerkers meer en meer om de fiets en het openbaar vervoer te gebruiken.



2.594

fietsenstalplaatsen
vergund

Binnen een geïntegreerd waterbeleid stimuleren we niet alleen het hergebruik van regenwater in woningen. Al bij de aanleg van een buurt zetten we, waar opportuun, in op hergebruik van bronbemaalingswater. In onze buurt aan de **Paul Piperslaan** in **Diepenbeek** had Minister Zuhal Demir de eer om het reservoir met grondwater in gebruik te stellen voor inwoners, gemeentediensten en landbouwers.



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 meer water te laten infiltreren in de grond.

SLIMME WATERPLANNEN

Dat doen we door enkel nog waterbesparende kranen en douches aan te bieden in het sanitair pakket, en toiletten en wasmachines in woningen op het gelijkvloers steeds aan te sluiten op regenwater. Daarnaast zorgen we voor voldoende natuurlijke buffer- en infiltratiecapaciteit door wadi's op te nemen in het landschapontwerp van onze buurten. Deze bekkens vangen het regenwater op bij hevige buien en laten het water geleidelijk infiltreren in de bodem. In de tuinen en het openbaar domein beperken we het aandeel verharde oppervlakte om meer waterinfiltratie toe te laten. Tot slot stellen we bronbemalingswater zo veel mogelijk ter beschikking van de buurt in plaats van het te laten wegvloeien naar het riool.

ONZE VERWEZENLIJKINGEN IN 2021

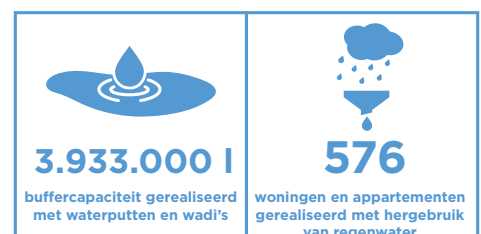
- > In de buurt **4 Fonteinen in Vilvoorde** liep tot januari 2021 een tweejarig onderzoeksproject voor het recycleren en hergebruiken van afvalwater. Het water wordt opgevangen en gezuiverd via een innovatief systeem. Het water kan worden gebruikt voor toiletten, wasmachines, schoonmaak en zelfs stadslandbouw of voor de productie van drinkwater.
- > In de eco buurt **I-Dyle in Genappe** legden we een netwerk aan van wadi's, kleine greppels en bufferbassins. Die vangen het regenwater op, waardoor het geleidelijk stroomafwaarts over het terrein stroomt en maximaal infiltreert in de bodem.
- > Als het gaat over systemen om regenwater te hergebruiken in vastgoedprojecten, dan is MATEXI werkelijk pionier in Polen. In **Apartamenty Rogalskiego in Krakau** wordt regenwater opgevangen op het dak en gefilterd tot kleur- en geurloos water.

Het water wordt gebruikt in de toiletten van de appartementen op alle verdiepingen.

- > Verschillende bewoners namen in 2021 hun intrek in de duurzame buurt **Terneuzenwegel in Sint-Niklaas**. De prominente grachtenstructuur creëert er niet alleen een ecologisch waardevol netwerk, het is tegelijk een functionele oplossing voor waterbeheer.
- > In de buurt **Kleine Hemmenweg in Zonhoven** gebruikten we het opgepompte grondwater om de bestaande bomen te bewateren tijdens de graafwerken.
- > In de buurt **Paul Piperslaan in Diepenbeek** werd opgepompt grondwater aangeboden aan de buurt tijdens de graafwerken. Het water werd opgevangen in een container en was gedurende meerdere maanden beschikbaar. Lokale bewoners waren zeer positief over deze methode van waterhergebruik.

CONCRETE ACTIES IN 2022

- > We bieden enkel waterbesparende kranen en douches aan in ons standaard sanitair pakket.
- > We sluiten toiletten en/of wasmachines aan op regenwater in elke woning en grondgebonden appartement.
- > We zorgen voor voldoende natuurlijke buffer- en infiltratiecapaciteit via wadi's.
- > We meten het watergebruik op onze kantoren om besparingsdoelen te kunnen stellen.
- > Waar mogelijk sluiten we de toiletten van onze kantoren aan op regenwater.





In **Vilvoorde** gaven we de 'Vilvordit'-site in onze buurt **4 Fonteinen** een groene invulling in afwachting van verdere ontwikkeling. Na een online participatiemoment met bewoners en omwonenden zaaiden we zo'n 2.000 m² berm in als bloemenweide. We plantten verder niks aan, zodat de natuur haar gang kan gaan en biodiversiteit alle kansen krijgt. We zorgen er wel voor dat de paden toegankelijk blijven.



Biodiversiteit

Met de Biodiversity Strategy heeft de Europese Unie een ambitieus plan opgesteld. Het 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 buurten die we creëren.

MEER GROEN IN DE BUURT

Zo bekijken we bij de ontwikkeling van elke MATEXI-buurt de groen-blauwe structuren en hoe de nieuwe buurt een bijdrage kan leveren aan de ecologische diversiteit van de site en omgeving. Daarnaast integreren we steeds groene elementen, onder meer met gemeenschappelijke tuinen, (pocket)parken en groendaken.

Tot slot behouden we waardevolle bomen zo maximaal mogelijk en brengen we rijkelijk extra groen aan in de buurt door nieuwe bomen aan te planten of bloemenweides in te zaaien. Daardoor zijn onze buurten niet alleen aangenaam voor de mensen, maar ook voor de dieren die er leven.

ONZE VERWEZENLIJKINGEN IN 2021

- > In de buurt **4 Fontein** in **Vilvoorde** creëerden we tijdelijke natuur in samenwerking met OVAM en Natuurpunt. We legden paden aan met boomschors, zaaiden bloemenmengsels in en plaatsten een insectenhotel. Nu laten we de natuur haar gang gaan. Pas nadat het nieuwe park is aangelegd, zal de tijdelijke natuur plaatsmaken voor woningen, zodat de insectenpopulaties de tijd hebben om zich te verplaatsen.
- > In **Warschau** plaatsten we meerdere nestkastjes in de collectieve tuin van de buurt **Na Bielany**. Ook staat hier een groot insectenhotel, dat gebouwd werd als onderdeel van het wereldrecord 'grootste insectenhotel'.

- > De bewoners van de buurt **Omulewska** in **Warschau** maken gebruik van verse kruiden die geplant werden in plantenbakken. Ook werd hier een bloemenweide gecreëerd.
- > In de buurt **La Clé des Champs** in **Bouge** stimuleren we de biodiversiteit door de aanplanting van bomen, struiken en hagen, en de aanleg van een bloemenweide. Een insectenhotel biedt onderdak aan allerlei insecten.
- > Rondom het MATEXI-kantoor in **Fleurus** is gestart met een ecologisch maaibeheer, waardoor een veld met kruiden en bloemen ontstaat.

CONCRETE ACTIES IN 2022

- > Om bij te dragen aan een groene buurt werken we privétuinen waar mogelijk af met een haag.
- > We planten evenveel bomen aan in een project als het aantal woningen en appartementen dat daar gerealiseerd wordt. Wanneer dit niet mogelijk is, zoeken we een alternatief.
- > We stimuleren de biodiversiteit door bloemenweides te creëren in onze buurten. Via de Sustainability Matrix meten we hoeveel vierkante meter bloemenweide we realiseren.
- > Via de Sustainability Matrix meten we hoeveel insectenhoeven en nestkastjes we plaatsen in onze buurten.
- > We maken de ruimte rond onze kantoren biodiverser.



231

tuinen opgeleverd met een haag als afsluiting




1.257

nieuwe bomen aangeplant



35

bijenhotels geplaatst



Circulariteit gaat onder andere over het benutten en herbestemmen van aanwezige infrastructuur, gebouwen en constructies. Zo zullen we binnen de publiek-private samenwerking in **Machelen** de leegstaande school en het oude gemeentehuis (deels) herbestemmen tot appartementen, handels-, horeca- en een atelierruimte. De voormalige speelplaats wordt een groen buurtplein.



Circulariteit en afvalbeheersing

In verschillende sectoren worden materialen nog op een vervuilende manier gewonnen of verwerkt, met schade voor mens en milieu tot gevolg. Om dit te verminderen, stimuleert de EU CO₂-neutrale technieken en wordt er beleid gevoerd om afval te verminderen. Het principe van een circulaire economie, waarbij materiaal aan het einde van zijn levensduur hergebruikt wordt, kan in de bouwsector een zeer grote positieve impact hebben.

ERVARING IN RECONVERSIE, AFBRAAK EN HEROPBOUW

Bij MATEXI zetten we al meer dan 20 jaar in op binnenstedelijke activiteiten, via de reconversie, afbraak en heropbouw van verouderde en onaangepaste gebouwen (vaak met hergebruik van materialen) en de sanering van vervuilde sites. Daarnaast hebben we zowel in onze buurtontwikkelingen als in onze kantoren aandacht voor de manier waarop we omgaan met grondstoffen en afval. Zo zoeken we actief naar duurzamere bouwmaterialen voor onze projecten en passen we BIM-technologie toe om het verlies van materiaal zo veel mogelijk te beperken. Bij de realisatie van onze projecten hebben we aandacht voor een doordacht gebruik van natuurlijke rijkdommen. We gebruiken zoveel mogelijk streekeigen producten en materialen in onze projecten om transport en vervuiling te beperken. Ook voeren we 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 CO₂-uitstoot.

ONZE VERWEZENLIJKINGEN IN 2021

- > In **Gent** transformeren we de oude **Leopoldskazerne** van een verouderd en gesloten militair complex naar een multifunctionele en duurzame stadsbuurt. Daarbij behielden we zowel het karakter als verschillende oude structuren van de militaire site in het ontwerp. De ontwikkeling werd gescreend met het internationaal erkende certificaat BREEAM en mikt op het label 'Very Good' voor zijn minimale milieu-impact.
- > Ook in **Tienen – Dony** en **Machelen – Machtig Wonen in 1830** zetten we vol in op reconversie. In beide projecten vormen we een oude school om tot een nieuwe buurt met karakter. Het ontwerp zorgt daarbij steeds

voor een goede balans tussen de moderne constructie en het historische gebouw.

- > Bij **Quartier Bleu** in **Hasselt** werd 400.000 m³ grond per schip afgevoerd, wat 40.000 vrachtwagenritten uitspaarde. Daarnaast installeerden we een mobiele betoncentrale op de werf. Zand en cement hiervoor werden ook via de binnenscheepvaart aangeleverd.
- > Bij de buurt **4 Fonteynen** in **Vilvoorde** voerden we het equivalent van 1.500 vrachtwagens grond af via het kanaal. Ook hier kwamen zand en cement voor de mobiele betoncentrale op de werf per schip aan. Bij **Het Pomphuis**, dat wordt ontwikkeld door De Watergroep, startte het ontwerpproces vanuit het oorspronkelijk vergunde pomphuis. Dat resulteerde in een natuurinclusief ontwerp: natuurlijke daken en een gevel van gerecycleerde baksteen geven het project een karakteristieke uitstraling.

CONCRETE ACTIES IN 2022

- > De Sustainability Matrix stimuleert om slim om te gaan met materialen en afval te beperken, zowel tijdens de constructiefase (bv. gebruik van FSC hout) als in het ontwerp van de woningen en appartementen. (bv. integratie van collectieve afvalinzamelingspunten, compostvaten...)
- > We elimineren flessenwater in onze kantoren en stappen over op tapwatersystemen. Hiermee reduceren we ons materiaalgebruik en verminderen we de CO₂-uitstoot van transport.
- > Op onze kantoren willen we slimmer omgaan met afvalsortering.



In **Blankenberge** gaven Schepen van Bevolking Patrick De Meulenaere en Schepen van Stedenbouw Patrick De Klerck in december 2021 de eerste spadesteek voor het project **Parkville**, een realisatie van 113 appartementen op amper 250 meter van het strand. Deze duurzame ontwikkeling onder leiding van Project Developer Louis Vercaemst en Project Engineer Johan Van Splunder laat aardgas volledig links liggen en is daarmee helemaal klaar voor de toekomst.



Energietransitie

Om de effecten van de klimaatverandering af te remmen, moet de wereldwijde CO₂-uitstoot naar omlaag. We moeten overstappen van fossiele, niet-hernieuwbare energiebronnen op schone energie. Ook de vastgoedsector speelt een belangrijke rol in die energietransitie. Daarom gaat MATEXI voluit voor een groeiend aandeel hernieuwbare energie, meer energie-efficiëntie en een schone energie-infrastructuur.

DOORDACHT ENERGIEPLAN

Zo ontwerpen we energiezuinige woningen met een degelijke bouwschil – de traditionele bouwmethode met optimale isolatie – en EPB-conforme bouwknopen om warmteverlies in de schil te voorkomen. Ook passen we hernieuwbare energie toe in onze projecten via zonnepanelen, warmtepompen, geothermische bronnen of een warmtenet. Die mogelijkheden bekijken we project per project.

MATEXI zet bovendien al meer dan 20 jaar stevig in op 'city transforming projects', waarmee we bijdragen aan de vernieuwing en het energiezuiniger maken van het verouderde woningbestand. Sowieso voldoen onze woningen aan de strenge eisen van de energiewetgeving in de regio's waar we bouwen en aan de nieuwe Europese klimaatnormen. Belangrijk daarbij is dat we steeds streven naar energiezuinig én betaalbaar wonen. Voor onze klanten is de betaalbaarheid van een woning van groot belang. Wanneer we energieoplossingen tegen elkaar afwegen, houden we daarom zowel rekening met de duurzaamheid als met de budgetvriendelijkheid ervan.

ONZE VERWEZENLIJKINGEN


- > De buurt **Quartier Bleu** in **Hasselt** wordt volledig verwarmd en gekoeld met aardwarmte via koude- en warmteopslag (KWO). Hetzelfde doen we in de buurt **Geel - Laar**, waar de woningen via een lokaal warmtenet én individuele warmtepompen profiteren van dit duurzame systeem. Deze keuze leidt tot een energiepeil van E20, ambitieuzer dan de huidige norm in Vlaanderen.
- > Ook in de buurt **Eksterlaer** in **Deurne** faseren we sinds 2016 aardgas uit en gebruiken we warmtepompen – waar mogelijk geothermische pompen.

- > **Het Laere** in **Roeselare** en verschillende projecten in Warschau zijn bijna-energie neutraal (BEN) doordat we ze aansluiten op het stedelijke warmtenet. Antwerp Tower in Antwerpen is klaar om aangesloten te worden op het warmtenet zodra dat er komt.
- > Op het dak van het appartementsgebouw **Leopold Views** in **Evere** plaatsten we zonnepanelen om de gemeenschappelijke delen van stroom te voorzien. Ook in **Het Laere** in **Roeselare**, **Pier Kornel** in **Aalst** en **Antwerp Tower** en **'t Groen Kwartier** in **Antwerpen** plaatsten we zonnepanelen.
- > In **Blankenberge** sluiten we de 112 appartementen van **Parkville** aan op een warmtenet. In elk appartement installeren we een geothermische warmtepomp. Zo laten we aardgas volledig links liggen.
- > We voerden op bedrijfsniveau een CO₂-footprintanalyse uit in samenwerking met CO₂ logic. Deze meting biedt ons inzicht in onze uitstoot en reductiemogelijkheden.

CONCRETE ACTIES IN 2022

- > Via de Sustainability Matrix meten we in welke projecten hernieuwbare energie wordt opgewekt en het aantal zonnepanelen dat wordt geplaatst.
- > Duurzame verwarmingssystemen implementeren is een 'must do'. We sluiten daarom steeds minder projecten aan op aardgas.
- > We meten het energiegebruik in onze kantoren om besparingsdoelen te kunnen stellen.
- > Het vernieuwde mobiliteitsaanbod stimuleert de transitie naar elektrisch rijden. Zo verminderen we onze CO₂-uitstoot.
- > We onderzoeken de stappen naar een CO₂-neutraal MATEXI en voeren CO₂-footprintanalyses uit van de voorgaande jaren.

PEOPLE



Matexi zet in op levenslang leren en stimuleert medewerkers om zich blijvend te ontwikkelen, zowel professioneel als privé en zowel via interne als externe opleidingen. Onze vele, complexe projecten vereisen immers niet alleen specifieke en eigentijdse kennis, maar ook de vaardigheden om samen te werken, ervaringen uit te wisselen en zich proactief te ontwikkelen in functie van nieuwe projecten.



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 buurten 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.

Een inclusieve buurt is voor Matexi een buurt waar iedereen zich welkom voelt, waar sociale interactie tot stand komt en mensen zich verbonden voelen met de buurt en met elkaar. Daarom creëert Matexi een woningaanbod voor zoveel mogelijk verschillende woonwensen.

Als familiebedrijf en medeoprichter van maatschappelijke initiatieven hechten we ook veel belang aan kansen en welzijn voor iedereen. We omarmen diversiteit en zetten die in ten gunste van de samenleving. Daarom houden we ons eraan om ons duurzaam op te stellen in onze relaties met anderen en hechten we veel belang aan stakeholdermanagement.

STAKEHOLDERMANAGEMENT

Al onze stakeholders verdienen onze aandacht en waardering. Daarom vinden we het belangrijk om sterk te engagen met onze medewerkers, klanten, lokale besturen en omwonenden, 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'.

INCLUSIVITEIT & DIVERSITEIT, WELZIJN EN PARTICIPATIE

We zijn trots op onze betrokkenheid bij onze stakeholders, maar tegelijk blijven we onszelf uitdagen. Daarom hebben we een stevig actieplan uitgewerkt om de komende jaren nog beter te doen. Daarbij houden we steeds inclusiviteit & diversiteit, welzijn en participatie voor ogen. Omdat we het belangrijk vinden onze sociale inspanningen te koppelen aan doelstellingen die wereldwijd erkend zijn, is dat actieplan ook afgestemd op de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties.

Lees meer over Matexi en de Sustainable Development Goals in het hoofdstuk 'Matexi's duurzaamheidsaanpak' op pagina 29.



Tijdens de zesde editie van de Matexi Award huldigden we niet alleen de meest verbindende buurtinitiatieven van België. In een nieuwe categorie reikten juryvoorzitter Gaëtan Hannecart, voormalig premier en voorzitter van de Europese Raad Herman Van Rompuy en gastheer Wim De Vilder deze keer ook awards uit voor de groenste buurtinitiatieven.

MATEXI AWARD



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[®]Start Matexi was meer dan 20 jaar geleden stichtend partner van de Belgische afdeling van YouthStart, een non-profitorganisatie die kanszoekende jongeren stimuleert om het zelfstandige ondernemerschap te ontdekken. Koningin Mathilde verleent haar Hoge Bescherming aan YouthStart. 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 worden de certificaten uitgereikt.

ITINERA Wij ondersteunen het Itinera Institute al ruim tien jaar om zo bij te dragen aan het maatschappelijke debat over duurzame economische groei en sociale bescherming.

GUBERNA Matexi was 25 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.

SHIFT Als lid van The Shift, een Belgisch netwerk rond duurzame ontwikkeling, zet Matexi zich in voor samenwerking rond maatschappelijke uitdagingen en innovatieve projecten.


hoplr Hoplr is een sociaal netwerk dat burens dichterbij elkaar brengt. Van bij de start, ongeveer zeven 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**

Eind 2021 kon de langverwachte zesde editie van de Matexi Award doorgaan. Meer dan ooit zag iedereen het belang in van verbondenheid: meer dan 120 initiatieven schreven zich in voor deze editie. Hieruit selecteerde een vakjury het 'meest verbindende' buurtinitiatief en, voor het eerst, het 'groenste' buurtinitiatief als winnaar. Dit zowel bij de projecten van lokale besturen als de particuliere initiatieven. Vier juryprijzen dus, telkens goed voor 1.500 euro. Boven op de prijzen van de jury werden via een publieksstemming ook nog vier publiekswinnaars geselecteerd, die op hun beurt 1.000 euro ontvingen.

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. In Polen wordt voor elk verkocht appartement een bedrag gestort aan een regionaal goed doel. De klant kan daarbij telkens zijn favoriet kiezen uit drie goede doelen. In 2021 werd er zo'n 12.500 euro bijeengespaard.



In 2021 organiseerden we vijf Nationale Kijkdagen, telkens in zo'n 40-tal verschillende projecten, verspreid over heel België. Net zoals hier in **Bouge** ontvangen onze medewerkers de potentiële toekomstige bewoners in onze kijkwoning en beantwoorden ze vragen over plannen, prijzen en keuzemogelijkheden. Door de aanhoudende coronamaatregelen verliep het bezoek nog steeds enkel op afspraak. In totaal mochten we maar liefst 650 geïnteresseerden verwelkomen.



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.

ENTHOUSIASME METEN

Bij Matexi besteden we uitdrukkelijk aandacht aan klantenenthousiasme. We willen de verwachtingen van onze klanten niet alleen inlossen, we willen ze overtreffen. Zo bouwde Matexi intussen een sterke reputatie op bij meer dan 44.300 gezinnen. Die reputatie is voor ons een heel belangrijke troef om de toekomst van onze organisatie te verzekeren. Sinds 2008 meten we het klantenenthousiasme via een onafhankelijk extern bureau. Sinds 2017 doen we dat via een nieuwe methode en een nieuw onderzoeksbureau.

We vragen gedetailleerde feedback op 39 concrete engagementen die het volledige klantenproces bestrijken, de zogeheten customer touchpoints van de klant met Matexi, zoals: 'alle info is gemakkelijk op de website terug te vinden', 'er doken geen onaangename verrassingen op bij de voorlopige oplevering' of 'u wordt tijdig verwittigd als ploegen langskomen voor nazorg'. Daarnaast vragen we ook bijkomende kwalitatieve feedback op elk van de hoofdprocessen. We meten sinds 2017 op twee momenten: zowel één maand na de ondertekening van de akte als drie maanden na voorlopige oplevering. In de toekomst komt daar ook nog een meetmoment twee jaar na voorlopige oplevering bij.

HOGTE TEVREDENHEIDSSCORES

Behalve deze gedetailleerde feedback geven onze klanten 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.

Klantgerichtheid is een van de vier kernwaarden van Matexi. De klantentevredenheidsscores zijn sinds 2008 opgenomen in de criteria voor een collectieve resultaatsgebonden bonusregeling voor alle bedienden. Het aandeel enthousiaste klanten in 2021 bedroeg 22,6% en het aandeel tevreden klanten 81,6%.

De punten die onze klanten als meest positief ervaren, zijn een correcte en betrouwbare service, een goed contact met de medewerkers, een vlotte samenwerking tijdens het bouwproces en een kwalitatieve uitvoering.

Vele klanten vermeldden ook expliciet 'een nieuwbouwwoning zonder zorgen'. Matexi analyseert de klantentevredenheid per projectfase, per Business Portfolio en per type product. Wanneer een klant verbeterpunten aanbrengt, bestuderen en implementeren we die indien haalbaar. Op die manier bouwen we continu verder aan onze reputatie.



In september 2021 lanceerden we het **Young Professional Program**: een traject waarmee we een tiental professionals met een passie voor vastgoed aantrekken voor een carrière bij Matexi. Via een intens opleidingstraject van persoonlijke en professionele groei bieden we hen een steile leercurve naar de specifieke en complexe rol van Project Developer.



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, zorg en pensioen, maar zet ook in op het dagelijkse welzijn van de medewerkers.

Ook in 2021 bleef COVID-19 een grote impact hebben op onze dagelijkse manier van werken. Zo werd er net als in 2020 regelmatig van thuis uit gewerkt. Als warmmenselijk bedrijf zochten we daarom naar alternatieven om duurzame betrokkenheid te creëren. Zo organiseerden we voor het eerst een digitaal New Year's Event, live vanuit ons eigen project 't Groen Kwartier in Antwerpen, en sprak CEO Olivier Lambrecht de collega's maandelijks toe via een videoboodschap.

Om onze groei te bestendigen, verwelkomden we in 2021 bijna 70 nieuwe medewerkers met uiteenlopende profielen. Dankzij een digitaal onboardingstraject en een gloednieuwe onboardingapp werden zij zo goed als mogelijk begeleid.

Een sterk personeelsbeleid is essentieel voor het sociale welzijn op het werk, medewerkerstevredenheid en productiviteit. Daarom is Matexi een lerende organisatie waarin medewerkers worden gestimuleerd om zich blijvend te ontwikkelen, zowel professioneel als privé.

Via interne en externe opleidingen binnen het overkoepelend kader 'de Matexi Academy' bieden we heldere groeipaden aan voor de medewerkers. Door COVID-19 verliep de meerderheid daarvan in 2021 digitaal. De belangrijkste mijlpalen uit 2021: de fysieke opleiding 'Sterk onderhandelen', het 'Coach the Coach'-programma voor jobcoaches en ons unieke Young Professional Program.

Young Professional Program

Projectontwikkeling is een metier. Een stiel die je niet op de schoolbanken kan leren. Je hebt er een specifieke drive, mindset en set van vaardigheden voor nodig. Omdat wij toptalenten nóg beter willen maken in hun vak, stippelden we het Young Professional Program uit: een intensief opleidingstraject waarmee we talenten met een passie voor vastgoed aantrekken voor een carrière bij Matexi. We bieden hen een intens traject aan van persoonlijke en professionele groei en

een steile leercurve naar het metier van Project Developer. Daarna krijgen ze voldoende kansen om verder te groeien binnen Matexi, mét een doorgedreven kennis van het metier en het bedrijf in hun rugzak.

Midden 2022 volgt een groep van 13 Junior Project Developers ons Young Professional Program.



Dankzij ons partnership met het **BOIC** kunnen collega's genieten van heel wat voordelen. Eind 2021 trokken vier collega's richting Turkije (Belek), waar Team Belgium zijn herfststage afwerkte. Een unieke beleving waar ze kennismaakten met onze Belgische topsporters, inspirerende keynotes volgden en aan tafel gingen met de atleten.



Partnership met het Belgisch Olympisch en Interfederaal Comité

Het is duidelijk dat we bij Matexi fan zijn van sportieve waarden. Want doorzettingsvermogen, 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, gingen we op 24 juni 2021 een officieel partnership aan met 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. Onder andere door hen de ruimte te geven om te groeien en hun ambities na te jagen. En 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 2021 mee met de olympische atleten naar hun herfststage in Belek (Turkije). Een unieke – en voortaan jaarlijkse – inspiratietrip waarbij teambuilding, samenwerken en focus centraal staan.

Dit partnership zet de waarden waarvoor we staan in de verf. Het laat ons toe om nieuwe medewerkers aan te trekken die dezelfde waarden delen. Tenslotte hechten we als bedrijf ook veel belang aan de ontplooiing van talenten bij onze medewerkers, net zoals het BOIC atleten de kans geeft om zich maximaal te ontwikkelen.

Olivier Lambrecht
CEO Matexi

De stad **Vilvoorde**, de Vlaamse Waterweg en MATEXI zijn gestart met de definitieve invulling van De Kruitfabriek in de buurt **4 Fonteinen**. Als eerste stap hebben we de buurt bevraagd over hun wensen. Tijdens een interactief online event brainstormden we over de toekomstige rol van deze voormalige fabriek als stedelijke incubator, die nu een tijdelijke invulling heeft met heel wat creatieve ondernemers.



Omwonenden en lokale overheden

Matexi creëert woonbuurten waar iedereen zich welkom kan voelen. In dit proces van buurtontwikkeling gaan we daarom het gesprek aan met onze klanten én met de omwonenden van de nieuwe buurten. 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. Reden genoeg voor ons om de buurt in te richten met veel ontmoetingsplaatsen, speelplaatsen en groen.

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 potentiële 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. Vanwege de COVID-19-pandemie kon de VVSG Trefdag, de hoogdag voor de lokale besturen en hun medewerkers, ook in 2021 niet doorgaan. Matexi ondersteunde in het voorjaar van 2021 de VVSG bij de uitwerking van de 'Ronde van Vlaanderen', een virtueel evenement als alternatief voor de Trefdag. Tijdens deze digitale 'roadshow' in elke Vlaamse provincie deelden onze Business Managers hun kennis over duurzame buurtontwikkeling met burgemeesters, schepenen, algemeen directeurs, beleidsmedewerkers ... Op 26 oktober 2021 vond dan weer een coronaproof editie van de VVSG Woondag plaats. Matexi deelde tijdens een rondleiding in de Gentse Kouterdreef en De Kazerne zijn expertise omtrent binnenstedelijke reconversie met lokale besturen.

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 2021 was Matexi actief in 406 gemeenten. Ons bedrijf zet dagelijks circa 3.000 mensen aan het werk in de bouwsector en verwante sectoren.

Participatieve processen

De buurten van Matexi bieden een meerwaarde voor de omwonenden en de lokale gemeenschap. Elke buurt is gebouwd op samenwerking, want een 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.

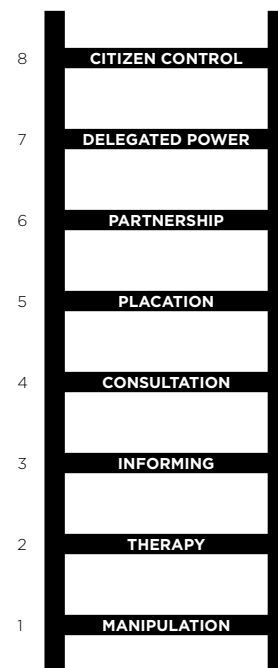
Een participatieladder geeft de mate van participatie op een schematische wijze weer. Er bestaan verschillende versies en de bekendste is de participatieladder van Arnstein. Hoe lager op de ladder, hoe minder wederzijdse betrokkenheid tussen de actoren. Bij de onderste twee treden is er geen sprake van participatie. De initiatiefnemers proberen de stakeholders herop te voeren. Bij de derde en vierde trede krijgen de stakeholders de mogelijkheid om te horen en gehoord te worden. Op de vijfde trede mogen stakeholders ook advies verlenen, maar de uiteindelijke beslissing ligt nog steeds bij de initiatiefnemers. Vanaf trede zes verwerven stakeholders een onderhandelingspositie met de initiatiefnemers. Op het zevende en achtste niveau krijgen stakeholders het grootste aandeel in de beslissing toegewezen.

Het informeren van onze stakeholders vinden we bij Matexi het absolute minimum. Liever kiezen we voor actieve participatie, waarbij we luisteren naar onze stakeholders en hun advies in rekening brengen bij de vormgeving van onze buurtontwikkelingen.

Elke buurt van Matexi draagt bij aan een betere leefomgeving. We maken ruimte voor elke betrokkene en met die inbreng kunnen we een breed gedragen plan opstellen om onze realisaties optimaal in te bedden in het lokale weefsel. Want ook dat is 'Welkom in de buurt'.

Zo is de rol van het bestuur in de planvorming anders dan die van de omwonenden.

Naargelang de doelgroep en 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'. Bij deze methodiek kunnen we spreken van 'coproduceren' of 'cocreatie'.



Sinds 1998 organiseerde Matexi deze charretteprocessen al meer dan 20 keer voor complexe buurtontwikkelingen. Het is een intensief en breed participatieproces, waarbij bevraging, reflectie en evaluatie elkaar afwisselen. Na diepgaand studiewerk volgen meerdaagse ontwerpessies op locatie. Die processen zijn veeleisend, maar Matexi beschouwt ze als een duurzame investering. Zo wil Matexi buurten ontwerpen die gedragen worden door hun omgeving. Leuke anekdote: de charrette was het karretje waarop Parijse architectuurstudenten in de negentiende eeuw hun oefeningen deponeerden met de alternatieve versies die ze samen ontwierpen.

Door de COVID-19-pandemie was 2021 opnieuw een uitdagend jaar om participatie te organiseren. Hoewel fysieke events moeilijk of niet konden doorgaan, koos Matexi er bewust voor om de participatie niet uit te stellen of te annuleren. Als alternatief werden digitale tools gebruikt of organiseerde Matexi events met voldoende fysieke afstand. Ook op die alternatieve manier werden enkele succesvolle trajecten afgelegd. Dit leertraject zal ook in de toekomst zijn vruchten afwerpen: Matexi beschikt nu over nog meer mogelijkheden om betrokkenen te bereiken.

In 2021 gingen we van start met een nieuw traject rond ontwikkelingscommunicatie. Hierbij informeren we omwonenden en toekomstige bewoners proactief over nieuwe

buurtontwikkelingen via een op maat gemaakte webpagina met onder meer een FAQ. Zo kunnen we tijdig inspelen op vragen en bezorgdheden van de betrokken stakeholders.

Asse – Still was een van de buurten in dit nieuwe traject. We organiseerden voor dit project ook participatiemomenten om tegemoet te komen aan de bezorgdheden van de omwonenden in verband met de sloopwerken van de verloederde industriële panden en de aanwezigheid van krakers.

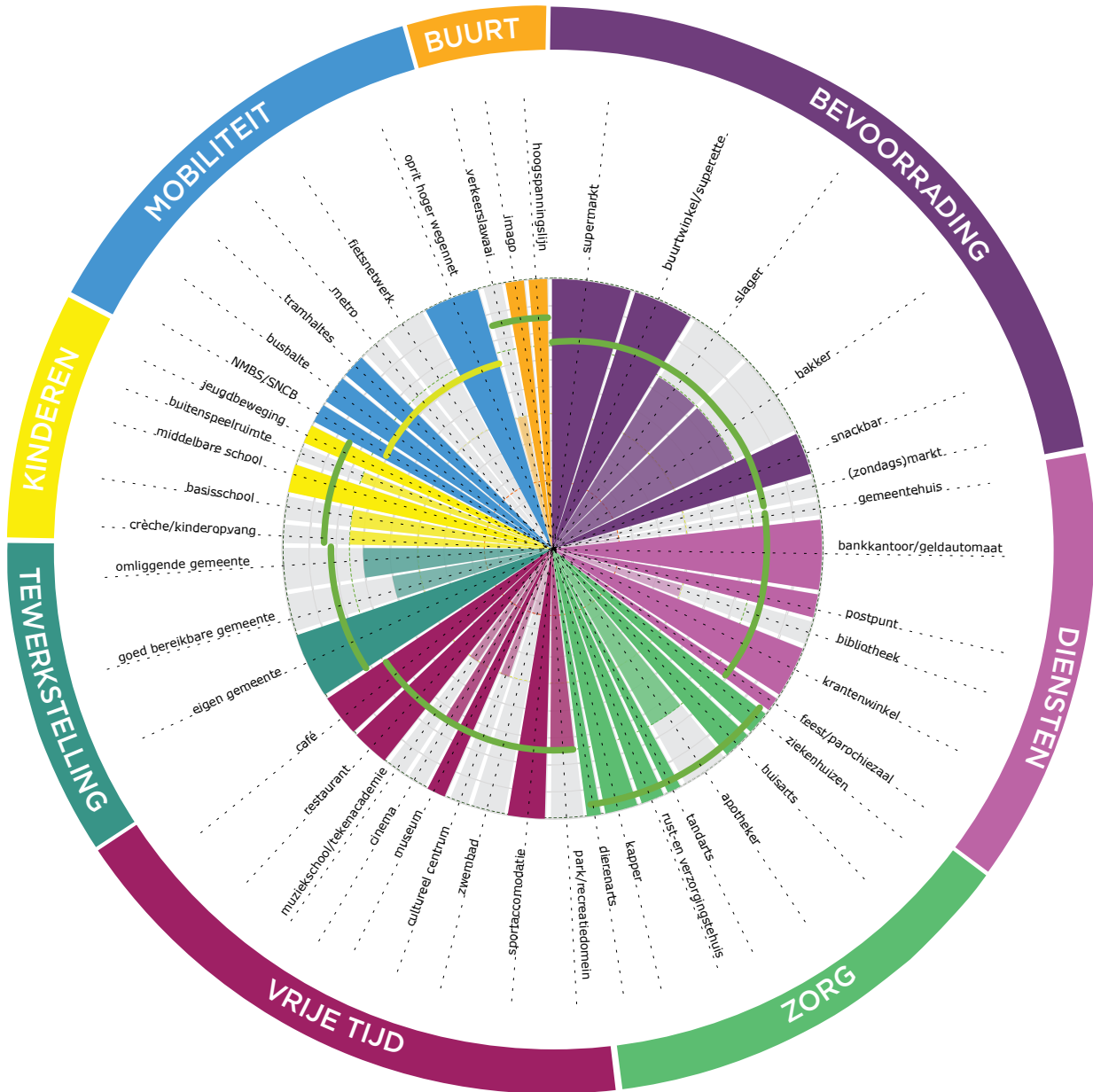
Ook in onze buurt **4 Fonteinen in Vilvoorde** organiseerden we een succesvolle digitale participatie met de bewoners en omwonenden omtrent de concrete invulling van een groenzone en de toekomstige invulling van De Kruitfabriek.

CHARRETTE- EN PARTICIPATIEVE PROCESSEN

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



We analyseerden de buurtontwikkeling **Paradis Express in Luik** 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 nieuwe buurt maar liefst 82% 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 buurtgericht 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 nieuwe buurt na realisatie minstens 65% scoort op onze Buurtbarometer.

In Luik bijvoorbeeld ontwikkelen we samen met vastgoedspecialist Befimmo de kernversterkende ecobuurt **Paradis Express** van 3,5 hectare. Vanaf de acquisitie van de site was ons team Urban Planning & Design betrokken bij de ontwikkeling van de nieuwe buurt. We analyseerden de buurt-in-ording en de omgeving via onze Buurtbarometer. Na tal van ontwikkelings- en overlegfasen met de betrokken stakeholders werd besloten om de site om te vormen tot een ecobuurt met woningen, kantoren, retail, horecazaken ... In overleg met onze regionale projectontwikkelaar maakte het team Urban Planning & Design een masterplan op, evenals een projectidentiteit, die het esthetische aspect van een buurt in zijn geheel weerspiegelt.

Bij afwerking in 2024 zal de nieuwe buurt maar liefst 82% scoren op onze Buurtbarometer. Naast de 115 appartementen en studio's realiseren we ongeveer 2.000 m² ruimte voor retail, horeca, diensten en vrije beroepen. Dankzij een nieuwe tramlijn tot vlak bij de buurt en dankzij het naburige treinstation Luik-Guillemins verhoogt de bereikbaarheid en verbetert de mobiliteit. Zo wordt Paradis Express een perfect geïntegreerd buurtproject. Het is dan ook terecht een meermaals gelauwerd ontwikkelingsproject!



De evolutie naar duurzame verwarmingssystemen voor de woningen in onze buurten is voor Matexi een logische stap in de realisatie van klimaatneutrale buurten. In onze buurt **Geel - Laar** maken we de energietransitie heel concreet dankzij een warmtenet op basis van koude- en warmteopslag. Via deze geothermische technologie zullen de woningen jaarlijks tot 70% minder CO₂ uitstoten.



Matexi is momenteel actief in 406 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
- Lendelede
- 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-Baafs-Vijve
- Neerijse
- Niel
- Nieuwerkerken
- Nieuwpoort
- Nijvel
- Olsene
- Oostakker
- Oostende
- Oostkamp
- Oostmalle
- Oostwinkel
- Orbais
- Orp-Jauche
- Ottignies
- Oud-Turnhout
- Oudergem
- Overijse
- Overpelt
- Paal
- Péronnes
- Perwez
- Profondsart
- Pulle
- Putte
- Puurs
- Quaregnon
- Ranst
- Reet
- Rekkem
- Relegem
- Remonval
- Bernister
- Retinne
- Rixensart
- Rocourt
- Roeselare
- Roosbeek
- Rosport
- Rouvrex (Liège)
- Rumst
- 's Gravenbrakel
- Saint-Nicolas (Liège)
- Sart-Melin
- Schaarbeek
- Schelle
- Scherpenheuvel
- Schoten
- Schriek
- Seraing
- Sijsele
- Silly
- Sint-Agatha-Berchem
- Sint-Amandsberg
- Sint-Andries-Brugge
- Sint-Baafs-Vijve
- Sint-Eloois-Vijve
- Sint-Denijs-Westrem
- Sint-Gillis
- Sint-Lambrechts-Woluwe
- Sint-Lievens-Houtem
- Sint-Martens-Latem
- Sint-Niklaas
- Sint-Pieters-Leeuw
- Sint-Truiden
- Sleidinge
- Soignies
- Steenokkerzeel
- Stekene
- Sterrebeek
- Strassen
- Strombeek-Bever
- Suarlée
- Temse
- Tenneville
- Tervuren
- Thorembais
- Tielrode
- Tielt
- Tielt Winge
- Tienen
- Torhout
- Trazegnies
- Trooz
- Tubeke
- Tuntange
- Turnhout
- Turpange
- Ukkel
- Varsenare
- Vichte
- Vilvoorde
- Vivegnis
- Voeren
- Vorst
- Vosselaar
- Waardamme
- Waarloos
- Wachtebeke
- Walhain
- Waregem
- Waremmes
- Warschau
- Waver
- Wemmel
- Wenduine
- Wespelaar
- Wetteren
- Wichelen
- Wieze
- Wijnegem
- Wijtschate
- Willebroek
- Wilrijk
- Wingene
- Wolvertem
- Wommelgem
- Wortegem
- Wuustwezel
- Zandhoven
- Zaventem
- Zellik
- Zelzate
- Zemst
- Zoerle
- Zoersel
- Zonhoven
- Zottegem
- Zulte
- Zwevegem
- Zwijndrecht



Tegenover het iconische treinstation Guillemins in **Luik** werken we samen met vastgoedspecialist Befimmo aan **Paradis Express**, een nieuwe ecobuurt van maar liefst 3,5 hectare. In 2021 gingen we van start met de bouw van het residentiële gedeelte: 115 appartementen verspreid over vier woontorens, een kinderdagverblijf en verschillende buurtwinkels. In een vijfde gebouw komt een cohousingconcept via Yust (Young Urban Style). Verder ontwikkelt Befimmo twee gebouwen als kantoorruimte.



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 materiaal fabricanten), financiële partners (zoals bankiers en verzekeringsmaatschappijen), juridische partners (zoals notarissen en advocaten) en commerciële partners (zoals makelaars en marketingbureaus). Voor grote werven doen wij een beroep op regionale en nationale actoren. Maar we hechten ook veel belang aan de lokale verankering van onze leveranciers, want dat brengt ons dicht bij de klant en maakt het mogelijk om snel te schakelen. Op die manier zet Matexi als ontwikkelaar en bouwheer een hele economische keten in gang.

In dialoog met deze 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 onze 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. 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 fabricanten en aannemers evalueert.



Leopold Views in **Evere** is een waar transformatieproject. We behielden de betonnen structuur van het voormalige kantoorgebouw uit de jaren zeventig en bekleedden die opnieuw om de toren om te vormen tot kwalitatieve hedendaagse appartementen. In totaal zijn er 201 wooneenheden ingericht. Het dak is voorzien van zonnepanelen, die hernieuwbare energie opwekken voor de gemeenschappelijke delen. Bovendien werd op het dak een gedeelde daktuin met buitenkeuken aangelegd. In 2021 werden de laatste appartementen verkocht.



De maatschappij en de centrale overheden

Matexi houdt continu de vinger aan de pols van wat er leeft in de vastgoedsector. Betaalbaar wonen, ruimtelijke ordening, duurzaam bouwen, sociale huisvesting ... Wij volgen de materie van nabij en formuleren er standpunten over.

Wij hebben regelmatig contact met beleidsmakers op diverse niveaus en wonen studiedagen bij als genodigde én als spreker. We gaan ook in gesprek met academici en maatschappelijke belangengroepen en zijn bovendien actief lid van vakverenigingen. Zo werken wij mee aan oplossingen voor een stabiele en evenwichtige woningmarkt.

Alle Belgische beleidsniveaus hebben op hun manier invloed op onze activiteiten. Matexi maakt grondige analyses van de regeerverklaringen en de beleidsnota's van de ministers met de voor ons meest relevante bevoegdheden. Wij volgen de regelgeving met betrekking tot onze activiteiten op de voet. Wij plegen, rechtstreeks of via beroepsfederaties, geregeld overleg met de overheden of worden door hen geraadpleegd.

Matexi is actief lid van een aantal regionale, nationale en internationale beroepsfederaties en vakorganisaties, zoals de Beroepsfederatie van de Vastgoedsector (BVS), de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers (FOW als deel van Confederatie Bouw), de Confederatie van Immobiliënberoepen (CIB) en Voka. Sommige van onze medewerkers zetelen ook in de raad van bestuur of zijn voorzitter en/of expert in werkgroepen (bv. bij BVS en FOW). Dat is een van de wegen waarlangs we onze stem laten horen aan het beleid. Jaarlijks organiseren wij met Voka ook stages waarbij beleidsmakers zich een dag onderdompelen in het reilen en zeilen van Matexi en de sector.

Matexi is partner/lid van een aantal vakorganisaties, waaronder Steunpunt 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 2021 (digitaal) deel aan het panelgesprek op Realty (België's grootste bijeenkomst van real estate professionals), de 'Conférences Projet Urbain' (Universiteit van Luik), de Woonacademie (Confederatie Bouw & Provincie Limburg) en de Build Europe Conference. Experts van Matexi zijn ook gastdocent aan uiteenlopende onderwijsinstellingen zoals KU Leuven en UGent.

UITBREIDING BTW-TARIEF VAN 6% VOOR AFBRAAK EN HEROPBOUW

Wij laten op geregelde tijdstippen onze stem horen in de media, via opiniestukken en in interviews. Zo pleiten wij al lang voor een veralgemening van de btw-verlaging voor afbraak en heropbouw, en dat voor alle stedelijke reconversieprojecten en voor alle klanten van deze projecten, ook onze klanten. Want alleen professionele ontwikkelaars hebben de expertise, de middelen en de capaciteit in huis om complexe reconversieprojecten aan te pakken. Een algemene btw-verlaging voor afbraak en heropbouw maakt de woningen betaalbaarder en creëert bijkomende woningen zonder beslag te leggen op de open ruimte. Dankzij een dergelijke btw-verlaging kan de overheid het fiscaal beleid veel beter afstemmen op de ruimtelijke doelstellingen.



De overheid volgde dit standpunt en breidde eind 2020 het btw-tarief van 6% voor de afbraak en heropbouw van privéwoningen tijdelijk uit van 1 januari 2021 tot eind december 2022. In maart 2022 volgde de beslissing om de fiscale maatregel te verlengen tot eind 2023. Als duurzame buurtontwikkelaar zijn we verheugd dat deze tijdige beslissing van de regering tegemoet komt aan de wensen van de consument.

Matexi gelooft sterk in het inzetten van afbraak en hernieuwbouw als voornaamste instrument om het ruimtelijk beleid te realiseren. Tot eind 2020 stond het fiscaal beleid diametraal tegenover deze belangrijke vorm van stadsontwikkeling. Het verlaagde btw-tarief van 6% voor afbraak en heropbouw gold toen alleen in 32 centrumsteden en alleen voor bouwheren die het gebouw afbreken, opbouwen en erna zelf bewonen. Particulieren die een woning kopen in een groot reconversieproject betaalden 21% btw. Met als resultaat dat nieuwbouw na sloop in ons land vooral leidde tot kleine, individuele projecten met geen of zeer weinig impact op de dynamiek van stadsrenovatie. De omslag die we moeten maken, kan nu veel sneller. Het is immers de ervaring van ontwikkelaars, hun technische kennis en middelen, in combinatie met een doordacht beleidsplan, die onze steden werkelijk zullen transformeren. Dankzij afbraak en heropbouw snijden we geen open ruimte aan en kunnen we het woningbestand op een duurzame manier uitbreiden. In juni 2021, amper zes maanden na de uitbreiding van de btw-verlaging, becijferden we al het succes van de maatregel met gunstige effecten op het vlak van betaalbaarheid voor de consument, kernverdichting in steden en gemeenten, en verduurzaming door vernieuwing van het verouderde woonbestand. We ijveren dan ook sterk voor een definitieve verlenging van de maatregel na 2023.

VOORDELEN GELIJKE BTW NIEUWBOUW EN RENOVATIE

Wij pleiten ook voor een gelijke fiscale behandeling van nieuwbouw en renovatie. In België is er jaarlijks nood aan minstens 32.000 bijkomende wooneenheden, vooral het resultaat van een groeiende bevolking, de

gezinsverdunding en de vergrijzing. Het bestaande woningbestand is oud, energieverblindend, ongezond en milieubelastend. Ondanks de jarenlange subsidiëring met dure renovatiepremies, verbeteren de cijfers amper. Als het zo doorgaat, behalen we de Europese klimaatdoelstellingen tegen 2050 niet. Eén van de voornaamste redenen waarom ons woningbestand zo snel verouderd, is de fiscale discriminatie van 6% voor renovatie tegenover 21% voor nieuwbouw. Matexi pleit voor een gelijkenschakeling. Onderzoek van het Federaal Planbureau bevestigt dat de bouw een van de sectoren is die het sterkst reageert op een btw-aanpassing. Een btw-verlaging op nieuwbouw is niet in de tijd gespreid en heeft daarom een onmiddellijke impact op de betaalbaarheid voor de consument.

Een gelijke btw voor nieuwbouw en renovatie heeft heel wat voordelen:

- De overheid mobiliseert slapend spaargeld zonder aan de rentevoeten te moeten raken (efficiënte kapitaalallocatie).
- Dit spaargeld wordt ingezet om het aanbod van woningen te laten groeien, wat noodzakelijk is om de groeiende demografie en de gezinsverdunding op te vangen.
- Energiezuinige nieuwbouw wordt opnieuw bereikbaar voor vele gezinnen, waardoor de energie-efficiëntie van het residentiële gebouwenpark toeneemt.
- Een verhoogd energiezuinig woningaanbod draagt via de verhuisketen bij tot het aanpakken van het sociale huisvestingsprobleem.
- Een gelijke btw voor nieuwbouw en renovatie genereert zo'n 11.000 jobs, waarvan 7.500 in de bouwsector.
- In geval van gelijkblijvend volume is de maatregel minstens neutraal voor de staatskas. Academische studies tonen echter aan dat het volume nieuwbouw substantieel zal toenemen, waardoor de maatregel tot 600 miljoen euro overheidsinkomsten genereert.

BOUWSHIFT

Meer nieuwbouw betekent geenszins dat er meer open ruimte wordt ingepalmd. Matexi staat achter de visie van de bouwshift

(betonstop). We moeten een einde maken aan de lintbebouwing en ondoordachte bebouwing. Uit ons onderzoek naar de evolutie van het ruimtegebruik blijkt dat er nog een groot potentieel is voor bijkomende woongelegenheden zonder open ruimte aan te snijden. Matexi pleit ervoor te verdichten nabij knooppunten van openbaar vervoer en in dorps- en stadskernen. Bovendien is er sprake van een kentering qua mentaliteit en woonoppervlakte. We leven al veel compacter dan vroeger en die trend zet zich door. Dat is voldoende om de verwachte groei van het aantal gezinnen op te vangen. Bovendien is er de trend naar de appartementisering, maar daarbij pleiten we voor een gepaste nuance in dit debat: om een betere ordening van onze beschikbare ruimte te realiseren, moeten we vervolgens veel kordater het onderscheid maken tussen stedelijke en landelijke gebieden.

Stedelijk verdichten kan perfect door buurten te ontwerpen met meer appartementen, zodat er tegelijkertijd meer ruimte komt voor "ontpitten", lokaal groen zoals een buurtpark of voor sociale integratie.

Aaneengeschakelde gebouwen met drie tot zes bouwlagen kunnen samen een harmonieus geheel vormen rond een lokaal buurtcentrum met lokale voorzieningen, openbaar vervoer en diensten. Dit vereist geen grote innovaties, alleen maar de openheid van geest om rond te

kijken in de meest geslaagde buurten van aantrekkelijke steden.

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 creëer je niet alleen meer open ruimte en publieke ruimte, maar ook gezellige, compacte dorpen om nieuwe bewoners aan te trekken en voldoende draagkracht te genereren om de lokale voorzieningen leefbaar te houden. In 2019 werd de betonstop over de verkiezingen getild. In 2020 vonden de Vlaamse meerderheidspartijen een politiek akkoord over hoe in Vlaanderen minder open ruimte kan worden aangesneden en hoe eigenaars van die gronden daarvoor een correcte vergoeding konden krijgen zonder de overheidsfinanciën te doen ontsporen. Het 'krokusakkoord' van februari 2022 trekt hiervoor de nodige middelen uit via een fonds, maar in de praktijk blijft het een grote uitdaging. In Wallonië wordt de stop au béton ingebed in het Schéma de Développement du Territoire (SDT), dat zal worden vertaald in concrete uitvoeringsmaatregelen.

Tot slot blijven we bij de overheid aandringen op snellere, rechtszekere en flexibele vergunningstrajecten.

Het verlaagde btw-tarief van 6% voor afbraak en heropbouw is een steun voor de koopkracht van gezinnen, maar heeft ook een positieve ecologische impact. Ik ben dan ook bijzonder tevreden dat de voorlopige cijfers aantonen dat de maatregel een deel van het verouderde en vaak slecht geïsoleerde woonpatrimonium versneld vernieuwt.



In **Aalst** ontwikkelen we samen met Revive de buurt **Pier Kornel**. Deze voormalige industriële site wordt een intergenerationele buurt met in totaal 450 gezinswoningen, appartementen en assistentiewoningen. De buurt is volledig autoluw en er werden zonnepanelen en groendaken aangelegd. Om de buurt echt te doen leven, is er ook ruimte voor een collectieve tuin, winkels, gemeenschapsvoorzieningen en een brasserie.



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 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 werd in 2021 de publiek-private samenwerking (PPS) voor de herontwikkeling van het voormalige woonzorgcentrum

Herfstvreugde in Genk toegewezen aan Matexi. Ook de vernieuwing van de kern van Machelen is een publiek-private samenwerking die verder vorm kreeg in 2021. Voor dit kernversterkend project werkten we hard aan de voorbereiding van de transformatie van de vierde en laatste deelsite. Op de verlaten schoolsite komen 39 appartementen en studio's, een handelspand, horecaruimte en twee atelierruimtes rond een groen buurtplein. Het karaktervolle schoolgebouw wordt gerenoveerd en in het nieuwe appartementsgebouw zullen we de gevels van het oude gemeentehuis verwerken. 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 2021 investeerde Matexi 140 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 61.



Op een steenworp afstand van de vijvers van **Elsene** (Brussel) ontwikkelen we de buurt **Ocadia**. Dit binnenstedelijk project omvat tien appartementen, een kantoorruimte en parkeerplaatsen die zich perfect integreren in de omgeving. Met de levendige wijken van het Flageyplein en het openbaar vervoer vlakbij is Ocadia perfect gelegen.



Kapitaalverschaffers

Dankzij zijn jarenlange expertise, gediversifieerde projectenpijlijn 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 76 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.

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 projectportfolio.

INVESTERING IN EEN DUURZAME TOEKOMST

Maar vooral bieden we de mogelijkheid om kapitaal te investeren in projecten die een kwaliteitsvol antwoord bieden op belangrijke noden in de hedendaagse samenleving. Voor Matexi betekent een duurzame toekomst zorg dragen voor de planeet én voor de samenleving. Daarom ontwikkelen we duurzame buurten 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.

Eind 2021 zette Matexi 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 buurten werken we samen met vele, vaak lokale aannemers en leveranciers. Doorgaans werken we met verschillende ploegen op één site. Veiligheid op de bouwwerf is daarbij steeds onze eerste zorg. Daarom volgen onze meer dan zeventig Project Engineers, Construction Planners en Construction Managers dagelijks de aannemers op onze werven op.

Zorg voor meerwaarde

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.

Vastgoedontwikkeling draait voor Matexi dan ook volledig rond meerwaarde creëren. We creëren meerwaarde voor onze eigen organisatie, maar ook voor de buurten die we ontwikkelen, onze klanten en de partners waar we mee samenwerken.

Zo is elk project voor Matexi een gelegenheid om meerwaarde te creëren voor de buurt. We analyseren welke voorzieningen nodig zijn om de buurt nog mens- en woonvriendelijker te maken en voegen die toe waar mogelijk. Onze klanten bieden we een woning van betrouwbare kwaliteit, die de mogelijkheden van elk budget maximaliseert. Ook de waarde blijft gegarandeerd door de duurzame benadering en de kwaliteit van de woningen.

Daarnaast maken we ook van deugdelijk bestuur een uitgesproken prioriteit. Zo koos Matexi er reeds in 2008 voor om de raad van bestuur te versterken met externe bestuurders en werd in 2021, voor het eerst

in de 76-jarige geschiedenis, een niet-familiale CEO aangesteld. In december 2021 zette Matexi bovendien, als een van de eerste Belgische vastgoedontwikkelaars, een groen thesauriebewijzenprogramma op poten. Daarbij werd 50 miljoen euro bij institutionele investeerders geplaatst.

Tot slot willen we als marktleider, ontwikkelaar en bouwheer ook iets teruggeven aan de maatschappij. Zo zet Matexi een hele economische keten in gang. De Belgische vastgoedsector, waartoe de bouwsector behoort, vertegenwoordigt 13% van het bruto binnenlands product en stelt niet minder dan 369.000 mensen tewerk.

Met 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.

Groepsstructuur

Sinds 2 november 2021 is Matexi NV een dochteronderneming van Matexi Group NV. Daarvoor was Matexi NV een dochteronderneming van Abacus Group NV en Ankor Real Estate NV. Samen met zijn dochterondernemingen is Matexi NV actief in grond- en projectontwikkeling.

Dit activiteitenverslag heeft betrekking op de geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV en zijn dochtervennootschappen. In totaal telt de consolidatiekring vandaag 53 vennootschappen (incl. Matexi Group NV). In 2021 werd de consolidatiekring van Matexi NV uitgebreid door de oprichting van een nieuwe Poolse dochter: Matexi Aleja Krakowska Sp. z o.o en van een nieuwe holding Matexi Group NV. De vennootschappen DHH NV, Immo Treffle NV, Matexi Polska I Sp. z o.o. Romera Sp.k. en Matexi Polska I Sp. z o.o. Lektykarska Sp.k. zijn verdwenen uit de kring ten gevolge van liquidatie. Ten slotte zijn de vennootschappen Zenneveen NV en Zennebroeck NV verdwenen ten gevolge van fusie met Immo Vilvo NV.

Ten gevolge van een bijkomende verwerving van de resterende aandelen, zijn de drie vennootschappen die betrokken zijn bij het grootschalig binnenstedelijk herontwikkelingsproject Quartier Bleu in Hasselt – Kanaalkom NV, Kanaalkom Development NV en Quartier Bleu Retail NV – vandaag volledig in handen van de groep Matexi Real Estate.

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

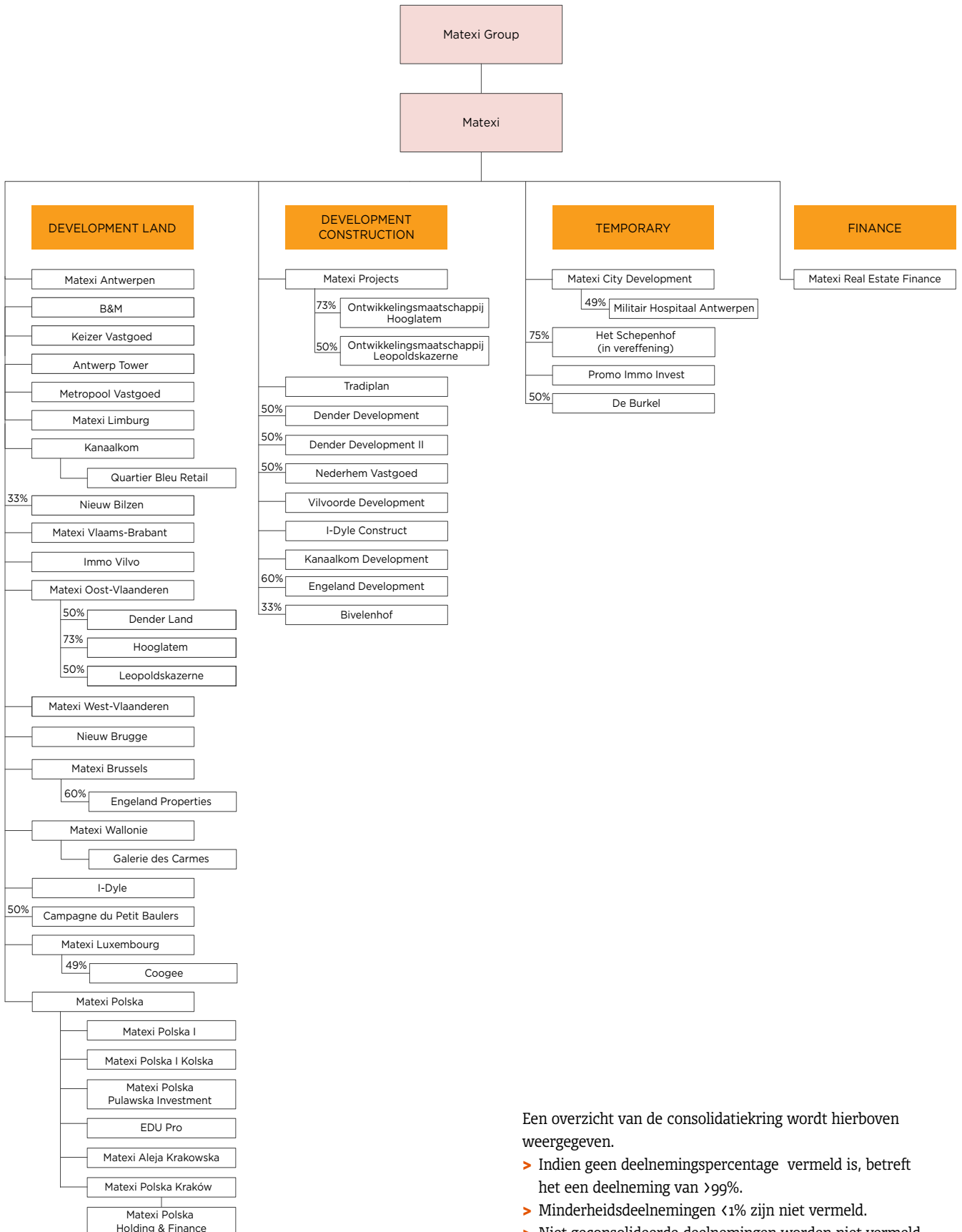
- > Matexi Antwerpen NV is actief in grondontwikkeling in de provincie Antwerpen.
- > Matexi Wallonie NV is actief in grondontwikkeling in het Waals Gewest.
- > Matexi Brussels NV is actief in grond- en projectontwikkeling in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.
- > Matexi Limburg NV is actief in grondontwikkeling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

- > Matexi West-Vlaanderen NV is actief in grondontwikkeling in de provincie West-Vlaanderen.

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

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

Daarnaast zijn er diverse projectvennootschappen, al dan niet in joint venture, zoals Kanaalkom Development NV (ontwikkeling van een grootschalig binnenstedelijk project in Hasselt), Quartier Bleu Retail NV (verhuur en exploitatie van de retail en de horeca in het project Quartier Bleu in Hasselt), Hooglatem NV (residentiële gebiedsontwikkeling in Sint-Martens-Latem), Vilvoorde Development NV (ontwikkeling van het project '4 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), Ontwikkelingsmaatschappij Leopoldskazerne (renovatie en herontwikkeling van De Kazerne in het stadscentrum van Gent).



Een overzicht van de consolidatiekring wordt hierboven weergegeven.

- > Indien geen deelnemingspercentage vermeld is, betreft het een deelneming van >99%.
- > Minderheidsdeelnemingen <1% zijn niet vermeld.
- > Niet geconsolideerde deelnemingen worden niet vermeld.

De gesprekken voor de herontwikkeling van de site van de voormalige betonfabriek **Bétons Lemaire** in **Ottignies** tot een bruisende woonbuurt zijn vergevorderd. Op een site van 8,6 hectare zullen 600 woonunits worden ontwikkeld in drie fases. Via wandel- en fietspaden verbinden we deze nieuwe buurt met het aanpalende prachtige dromenbos.



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.

ACTIVA in €	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Kosten van oprichting, kapitaalverhoging	650.986	672.015	645.520
Vaste activa	35.216.851	82.082.499	82.336.273
Immateriële vaste activa	8.957	46.711	53.530
Consolidatieverschillen (goodwill)	0	0	0
Materieel vaste activa	8.105.043	77.087.181	78.355.689
Terreinen en gebouwen	7.788.463	7.375.228	7.839.927
Installaties, machines	189.664	133.256	107.209
Meubilair en rollend materiaal	42.733	22.895	17.057
Andere materiële vaste activa	34.624	65.759.425	66.956.872
Consolidatie-goodwill op andere materiële vaste activa	0	3.496.340	3.356.486
Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	49.560	300.037	78.138
Financiële vaste activa	27.102.851	4.948.606	3.927.053
Deelneming in verbonden ondernemingen	750	0	0
Vorderingen op verbonden ondernemingen	25.027.709	1.889.989	114.760
Deelneming in ondernemingen met deelnemingsverhouding	69.668	51.452	57.212
Andere deelnemingen	0	8.924	8.924
Overige vorderingen en participaties	0	0	0
Borgtochten in contanten	2.004.725	2.998.241	3.746.157
Vlottende activa	951.866.186	969.638.254	979.705.642
Vorderingen op meer dan 1 jaar	3.292.729	3.303.516	5.187.346
Actieve belastinglatenties	3.496.692	5.385.958	4.766.355
Voorraden onroerende goederen	846.522.984	894.027.459	884.326.147
Voorraad Vastgoed	808.712.602	871.678.434	842.572.183
Voorraad gronden, infrastructuur en bestaande gebouwen	529.318.532	583.428.820	594.914.104
Constructies	265.377.375	265.468.357	226.882.778
Consolidatie-goodwill op voorraad	14.016.695	22.781.257	20.775.302
Vooruitbetalingen aankopen voorraden	8.508.346	3.615.886	16.614.152
Werken in uitvoering	29.302.036	18.733.139	25.139.812
Vorderingen op minder dan 1 jaar	26.347.876	24.300.495	27.813.540
Handelsvorderingen	23.100.441	20.608.766	20.892.072
Overige vorderingen	3.247.435	3.691.729	6.921.467
Geldbeleggingen en liquide middelen	68.727.140	37.405.485	51.354.562
Overlopende rekeningen	3.478.764	5.215.341	6.257.693
TOTAAL	987.734.023	1.052.392.769	1.062.687.435

PASSIVA in €	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Geconsolideerd eigen vermogen	322.854.844	383.591.298	400.697.890
Kapitaal	23.000.000	23.000.000	339.105.915
Herwaarderingsmeerwaarden	181.110.973	182.902.467	187.399.835
Voorschot aandeelhouders (Abacus Group)	0	44.685.383	24.685.383
Geconsolideerde reserves	118.681.577	135.616.467	-147.872.300
Negatieve consolidatieverschillen	0	0	0
Omrekeningsverschillen	62.294	-2.613.019	-2.620.943
Belangen van derden	2.183.247	113.253	112.741
Belangen van derden	2.183.247	113.253	112.741
Voorzieningen en uitgestelde belastingen	10.076.405	12.912.431	12.710.930
Voorzieningen	1.261.571	3.292.548	1.779.262
Uitgestelde belastingen en belastinglatenties	284.171	212.660	2.841
Belastinglatenties op latente meerwaarden	8.530.663	9.407.223	10.928.827
Schulden	652.619.527	655.775.787	649.165.874
Schulden op meer dan 1 jaar	409.267.755	313.087.577	303.004.846
Achtergestelde obligatielening	140.000.000	50.000.000	50.000.000
Achtergestelde leningen verbonden ondernemingen	18.500.000	0	0
Niet achtergestelde leningen	0	16.252.059	27.177.458
Leasingschulden en soortgelijke schulden	0	0	0
Kredietinstellingen	230.082.808	238.332.676	218.133.000
Andere leningen	14.155.024	5.745.719	5.501.761
Handelsschulden	2.047.020	2.532.123	1.877.123
Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	0	0	0
Overige schulden	4.482.903	225.000	315.504
Schulden op minder dan 1 jaar	235.149.740	334.480.032	341.947.149
Schulden > 1 jaar die binnen het jaar vervallen	91.713.231	137.141.059	113.639.533
Achtergestelde leningen verbonden ondernemingen	19.400.000	0	0
Niet-converteerbare obligatielening	0	90.000.000	0
Kredietinstellingen	66.000.000	40.175.884	108.689.533
Overige schulden	6.313.231	6.965.175	4.950.000
Financiële schulden < 1 jaar	38.611.637	81.027.601	107.008.516
Kredietinstellingen	37.714.808	80.664.624	80.074.897
Andere leningen	896.829	362.977	26.933.619
Handelsschulden	62.131.128	70.960.265	78.607.099
Fiscale en sociale schulden	12.219.165	14.537.955	11.247.699
Ontvangen vooruitbetalingen	27.068.029	26.976.779	25.376.390
Overige schulden	3.406.549	3.836.372	6.067.911
Overlopende rekeningen	8.202.032	8.208.177	4.213.879
TOTAAL	987.734.023	1.052.392.769	1.062.687.435

RESULTATENREKENING in €	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Bedrijfsopbrengsten	483.546.769	403.871.023	459.244.331
OMZET (incl. mutatie WIU)	472.786.272	345.900.641	450.188.840
Zelf geproduceerde vaste activa	0	51.514.430	299.199
Andere recurrente bedrijfsopbrengsten	10.648.537	6.454.869	8.740.140
Andere niet-recurrente bedrijfsopbrengsten	111.961	1.084	16.152
Bedrijfskosten	-415.750.288	-368.137.634	-409.087.770
Aankopen en voorraadwijzigingen	-349.748.700	-302.900.338	-337.062.916
Afschrijvingen consolidatie-goodwill immobiëlen en projecten	-219.081	-1.085.541	-2.005.955
Diensten en diverse goederen	-41.503.906	-37.198.560	-40.427.912
Bezoldigingen en sociale lasten	-20.669.620	-20.237.602	-23.277.552
Afschrijvingen, waardeverminderingen en voorzieningen	-727.780	-2.415.409	-3.565.765
Afschrijvingen consolidatieverschillen (goodwill)	0	-2.308	-139.854
Andere recurrente bedrijfskosten	-2.847.476	-4.297.877	-2.607.378
Andere niet-recurrente bedrijfskosten	-33.726	0	-438
BEDRIJFSRESULTAAT (EBIT)	67.796.481	35.733.389	50.156.561
Financiële opbrengsten	3.156.514	2.972.714	1.121.731
Recurrente financiële opbrengsten	3.146.514	2.847.714	1.014.553
Niet-recurrente financiële opbrengsten	10.000	125.000	107.178
Financiële kosten	-20.896.208	-16.926.205	-14.288.377
Recurrente financiële kosten	-19.186.643	-16.678.317	-14.288.377
Niet-recurrente financiële kosten	-1.709.566	-247.887	0
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	50.056.786	21.779.899	36.989.916
Belastingen op het resultaat	-3.271.128	-4.845.390	-4.573.279
Belastingen : acuut	-3.704.514	-4.217.575	-4.164.520
Belastingen : latent	433.386	-627.815	-408.759
Afschrijv. op consolidatie verschillen toegewezen aan passieve belastinglatenties	0	0	0
GECONSOLIDEERD RESULTAAT	46.785.658	16.934.509	32.416.637
Deel groep in geconsolideerd resultaat (incl. MREF)	49.626.708	16.934.889	32.417.150
Mutatie herwaarderingsmeerwaarde	-28.457.103	1.791.495	4.497.367
Mutatie in CTA en badwill	341.055	-2.675.313	-7.925
SHAREHOLDERS' VALUE CREATION	21.510.661	16.051.071	36.906.592

ACTIVA

Het totaal der activa bedraagt ruim 1 miljard euro en is met 1% gestegen tegenover 2020. De voorraad vastgoed is in 2021 gedaald met 29 miljoen euro (door een daling van de constructies met ruim 38 miljoen euro) en vormt met een totale waarde van 843 miljoen euro het voornaamste bestanddeel van de balans. Hiermee blijft het projectenportfolio stevig gevuld voor de toekomst.

De financiële vaste activa bedragen 4 miljoen euro. De werken in uitvoering zijn met 6 miljoen euro gestegen in 2021 en bedragen 25 miljoen euro.

PASSIVA

Het geconsolideerd geherwaardeerd eigen vermogen bedraagt 400,7 miljoen euro. Dit is een stijging met 17 miljoen euro ten opzichte van het voorgaande jaar.

De schulden op meer dan een jaar zijn gedaald van 313 miljoen euro naar 303 miljoen euro en bestaan voornamelijk uit obligatieleningen (77,2 miljoen euro) en bankschulden (218,1 miljoen euro).

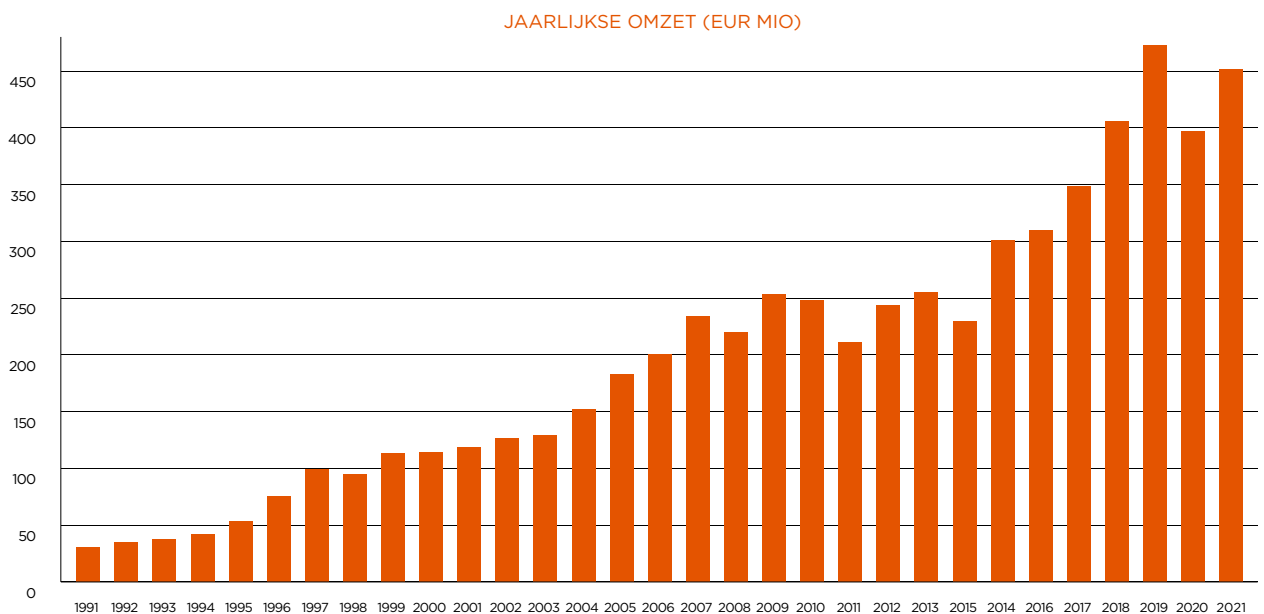
De schulden op meer dan een jaar die binnen het jaar vervallen, zijn gedaald van 137,1 miljoen euro in 2020 naar 113,6 miljoen euro in 2021.

De financiële schulden op een jaar of minder zijn gestegen van 81 miljoen euro naar 107 miljoen euro.

RESULTATENREKENING

De geconsolideerde omzet (inclusief zelfgeproduceerde vaste activa) bedraagt 450 miljoen euro in het boekjaar 2021, wat overeenkomt met een stijging met 53 miljoen euro tegenover 2020.

Het operationeel resultaat (EBITDA) stijgt van 39,2 miljoen euro in 2020 naar 55,9 miljoen euro in 2021. De EBIT stijgt van 35,7 miljoen euro naar 50,2 miljoen euro. Het resultaat 2021 sluit af met een geconsolideerde winst - na boeking van afschrijving gerelateerd aan consolidatieverschillen (goodwill) en na belastingen - van 32 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 langetermijnschattingen 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. Investeringscomités beoordelen 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.

De investeringscomités 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

West-Vlaanderen

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

Brussel

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

Limburg

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

Oost-Vlaanderen

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

Antwerpen

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

Luik, Namen & prov. Luxemburg

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

Henegouwen

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

GROOTHERTOOGDOM LUXEMBURG

Route d'Arlon 85
L-8211 Mamer
+352 26 108 525
info@matexi.lu
www.matexi.lu

POLEN

Warschau

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

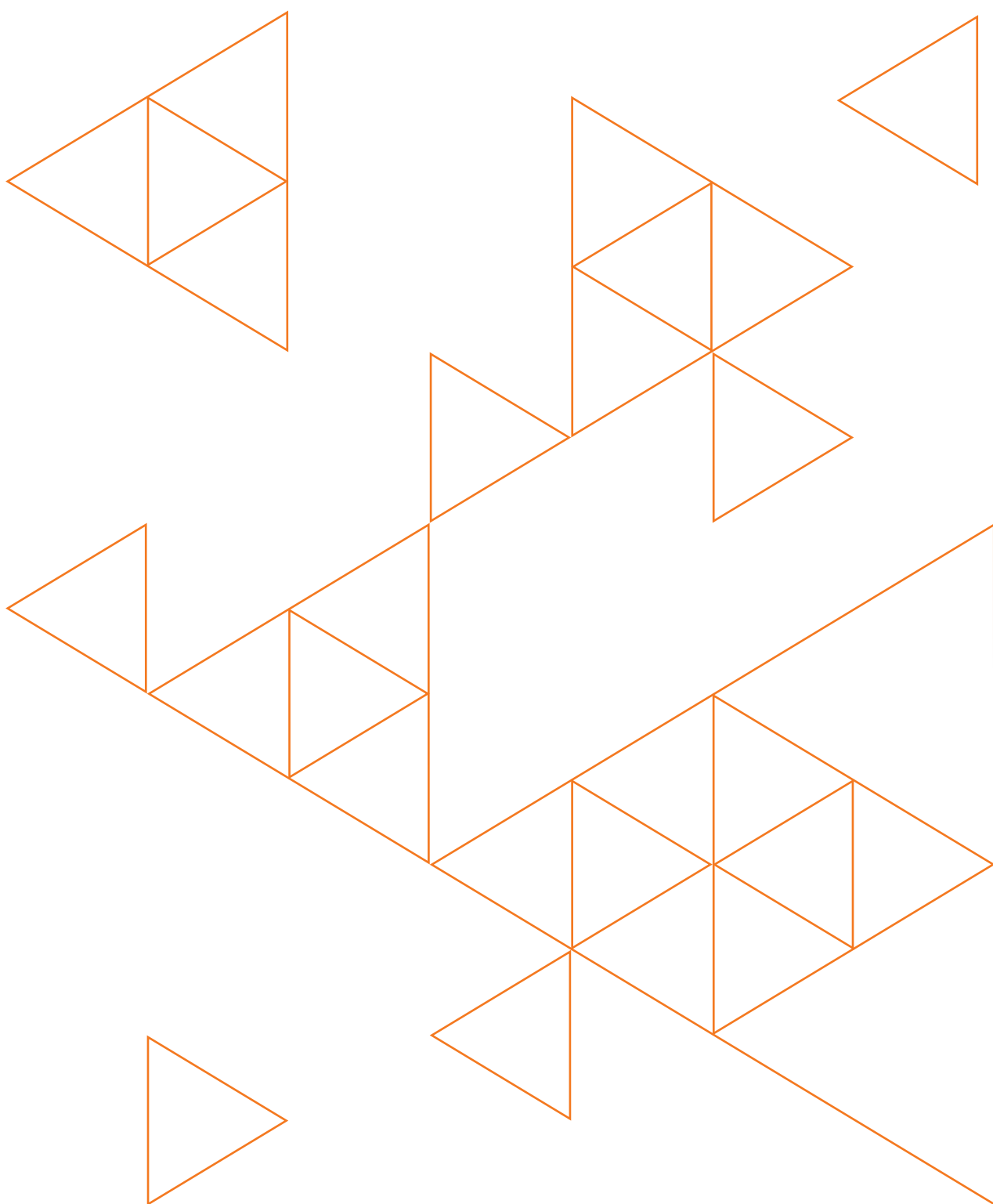
Krakau

ul. Limanowskiego 5
30-551 Kraków
+48 530 100 501
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.**