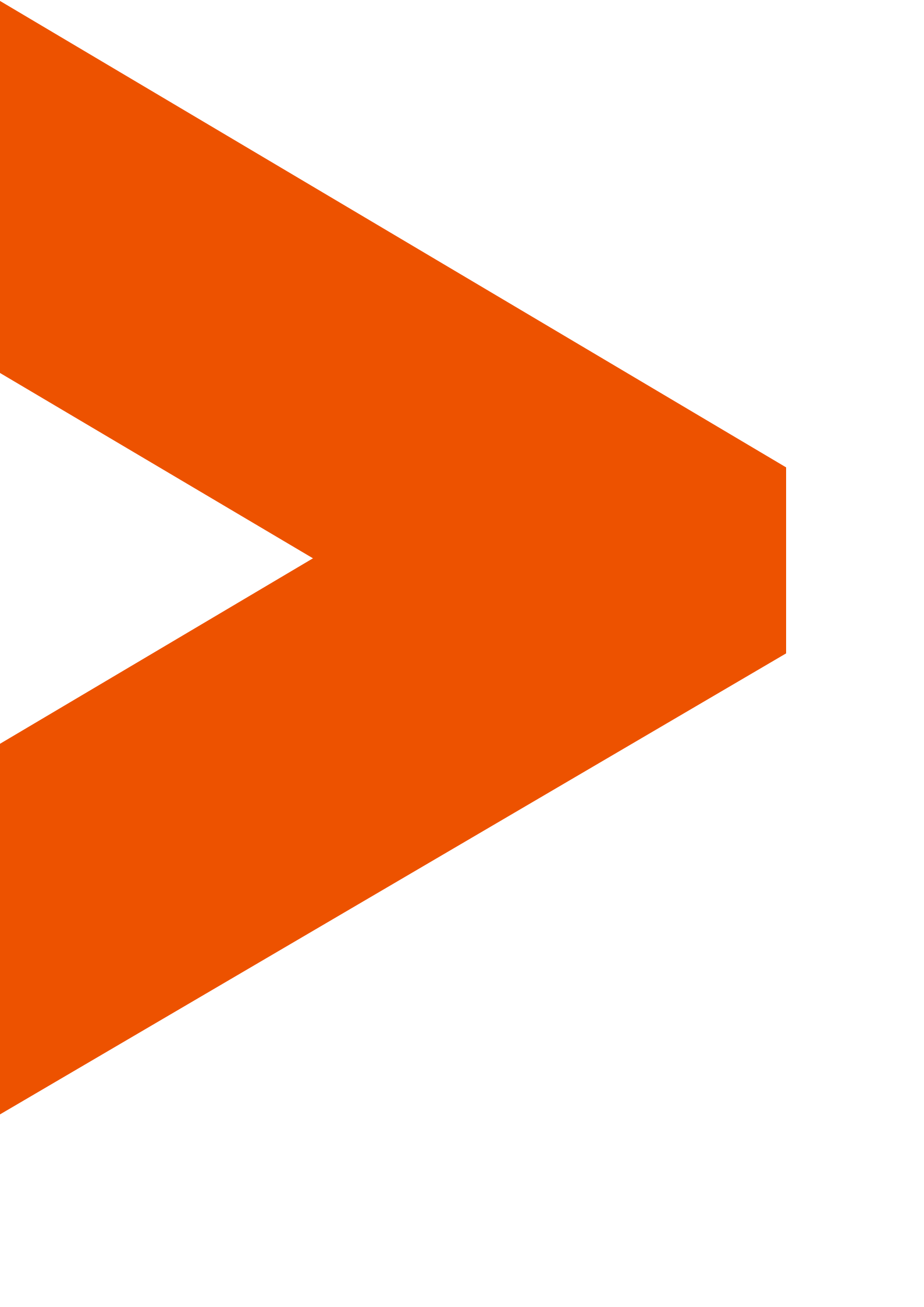




RAPPORT D'ACTIVITÉ  
**2018**





## CONTENU

<b>INTRODUCTION</b>	<b>7</b>
Avant-propos	7
Matexi 2018 en 1 coup d'œil	11
Vision	12
Mission	13
Valeurs	15
Stratégie	16
Quartiers à l'étranger : Uzès, France	19
 <b>NOTRE ORGANISATION</b>	 <b>23</b>
73 ans d'expérience : une base solide	25
Ancrage local	31
Une bonne gouvernance	32
Conseil d'administration	32
Comité d'audit	33
Comité de nomination et de rémunération	33
Organes exécutifs	34
Comité de direction	34
Comité d'investissement	35
Management	37
Quartiers à l'étranger : Blackheath, Londres	39
 <b>NOS ACTIVITÉS EN 2018</b>	 <b>43</b>
Matexi veille à la durabilité de ses quartiers	45
Écologie	45
Société	47
2018 : une bonne année pour l'immobilier	51
Acquisition	53
Développement	55
Construction	59
Vente	63
Logement individuel	67
Quartiers à l'étranger : Fishermans Bend, Melbourne	69
 <b>NOS PARTIES PRENANTES</b>	 <b>73</b>
Nos clients	75
Nos collaborateurs	77
350 professionnels	78
Les ressources humaines chez Matexi	79
Learning & Development	81
Riverains et autorités locales	83
Matexi Award	85
Analyse de quartier	89
Processus participatifs	90
Matexi est actuellement active dans 290 villes et communes	93
Nos partenaires	95
La société et les autorités centrales	97
Responsabilité sociale de l'entreprise	99
Propriétaires fonciers et immobiliers	101
Bailleurs de fonds	103
Les comptes annuels consolidés de Matexi SA	107
Gestion du risque	112
 <b>CONTACT</b>	 <b>114</b>




**Quartier Bleu (Hasselt)** est le plus gros projet immobilier à ce jour en Belgique. Matexi développe, en collaboration avec Chateaux Real Estate, un « city transforming project » multifonctionnel sur les rives du Kanaalkom. L'ancien site industriel sera transformé en une gigantesque « digue » dotée d'appartements, de maisons, de boutiques, de restaurants, d'une promenade, d'un port de plaisance et de 2.400 emplacements de parking souterrains.



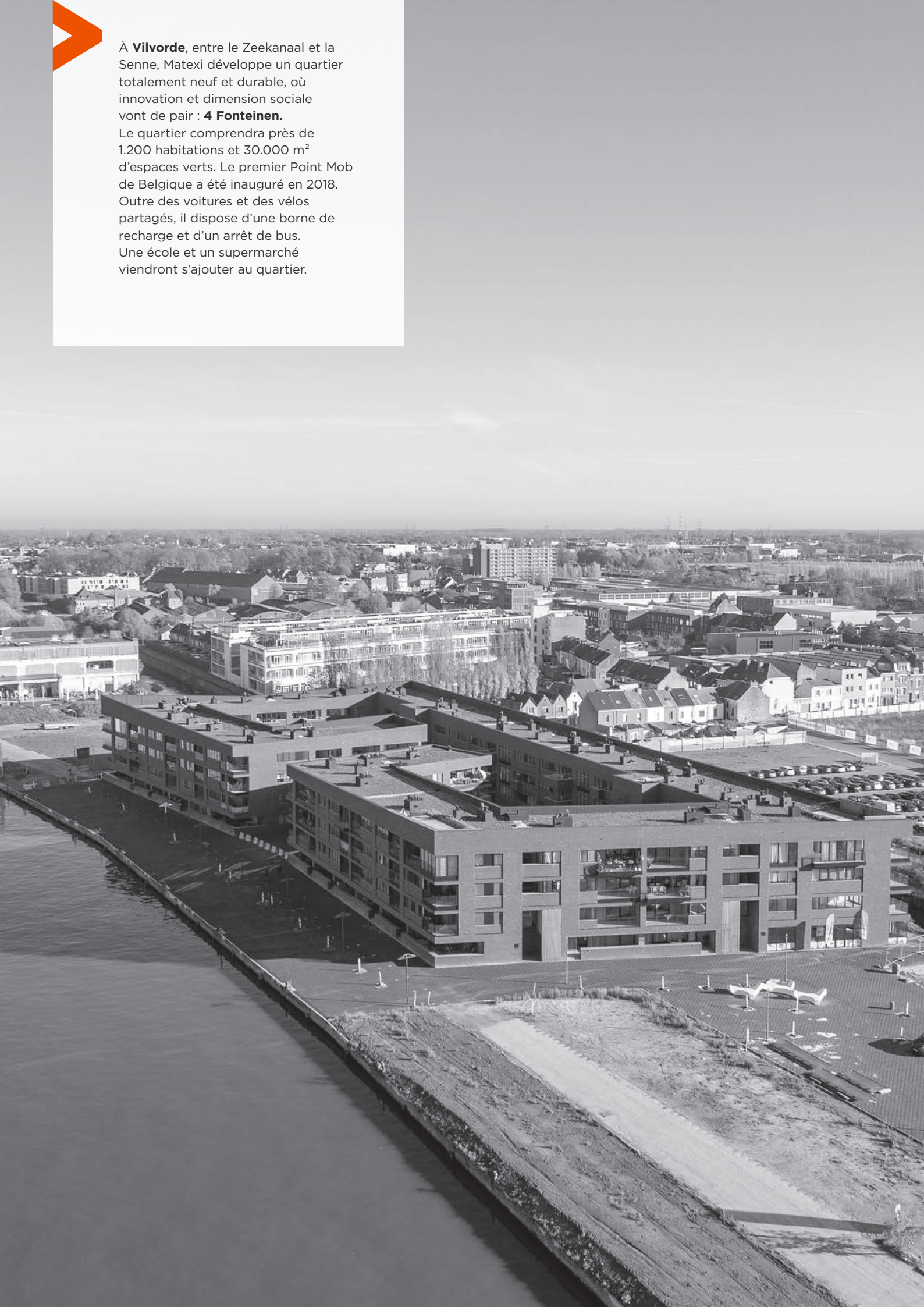






À **Vilvorde**, entre le Zeekanaal et la Senne, Matexi développe un quartier totalement neuf et durable, où innovation et dimension sociale vont de pair : **4 Fonteinen**.

Le quartier comprendra près de 1.200 habitations et 30.000 m<sup>2</sup> d'espaces verts. Le premier Point Mob de Belgique a été inauguré en 2018. Outre des voitures et des vélos partagés, il dispose d'une borne de recharge et d'un arrêt de bus. Une école et un supermarché viendront s'ajouter au quartier.





## Avant-propos

Tout le monde mérite un logement confortable. Cette évidence est inscrite dans de nombreuses constitutions ainsi que dans la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme. C'est aussi la raison d'être de Matexi depuis sa création, en juin 1945 : contribuer au bonheur des gens et des familles en leur offrant un lieu de vie digne. Au fil des décennies, Matexi a évolué au rythme des tendances en matière d'aménagement du territoire et de politique du logement : elle a successivement été un marchand de terrains à bâtir, un constructeur de maisons individuelles, un promoteur de petites zones résidentielles et un développeur de vastes projets composés de maisons mitoyennes et d'immeubles à appartements. Aujourd'hui, elle développe des quartiers et est en mesure de réaliser des projets de reconversion de grande envergure, en ville comme en périphérie.

Matexi s'est rendu compte, voici 25 ans, que l'habitat agréable était bien plus que quatre murs surmontés d'un toit, bien plus qu'un terrain où bâtir une maison de qualité, bien plus qu'un bel appartement. La localisation et

le quartier sont tout aussi importants. C'est la raison pour laquelle, chez Matexi, nous accordons toujours énormément d'attention aux lieux et aux quartiers où nos projets prendront forme. Après tout, l'identité et la qualité de ces quartiers et de ces lieux ont au moins autant d'importance pour la qualité de vie de ceux qui y habiteront.

Avec des centaines de projets réalisés et près de 40 000 clients satisfaits, Matexi s'est donc imposée comme le développeur de quartiers de référence ces dernières années. Forte de 350 collaborateurs hautement qualifiés et d'environ 400 millions d'euros de fonds propres, Matexi dispose des ressources humaines et financières nécessaires à la réalisation de projets les plus divers. Certains donnent naissance à un tout nouveau quartier, comme Campagne du Petit Baulers à Nivelles ou 4 Fontainen à Vilvorde. D'autres couvrent une grande partie d'un quartier et constituent dès lors le moteur de sa transformation et de sa redynamisation, comme c'est le cas pour 't Groen Kwartier à Anvers, Quartier Bleu à Hasselt, Bétons Lemaire à Ottignies et Pier Kornel à Alost. D'autres encore transforment une plus petite portion d'un quartier en un lieu de vie agréable, harmonieusement intégré dans son environnement.

Every company must not only deliver financial performance, but also show how it makes a positive contribution to society.

**Ford Foundation**

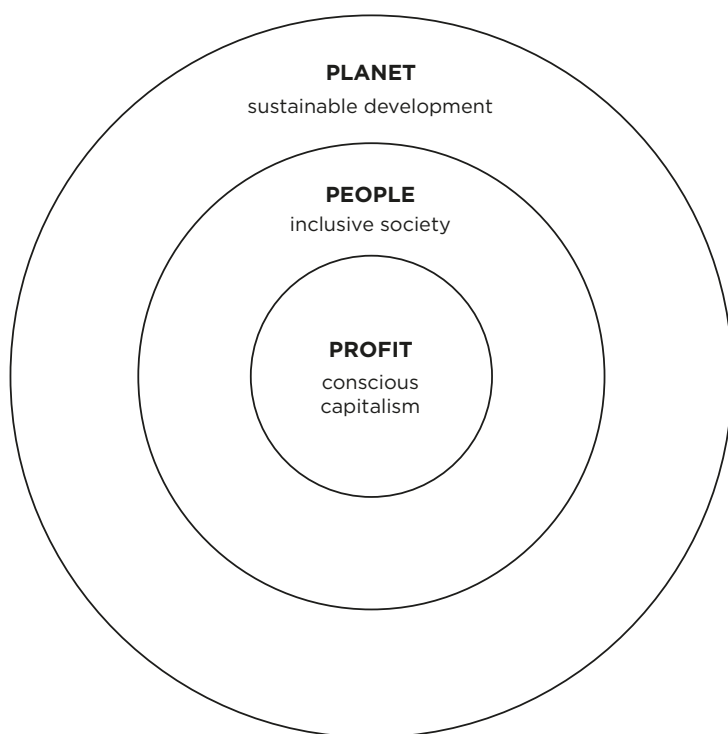
L'approche de Matexi favorise directement les interactions et la cohésion sociale, tout en améliorant la sécurité et la durabilité de la société. À l'heure où tout se joue de plus en plus dans le monde virtuel, les contacts sociaux en chair et en os ne feront que gagner en importance. Dans nos activités de développeur de quartiers, nous voulons créer des quartiers inclusifs où les habitants peuvent se rencontrer en personne et s'épanouir pleinement. Dans cette optique, nous avons prévu, en 2018, quelques maisons adaptées aux personnes handicapées dans un quartier, une polyclinique dans un autre et des magasins de proximité, un cabinet de dentisterie, une crèche, etc. dans d'autres encore. Remis par Herman Van

Rompuy, notre Matexi Award, qui en est à sa 4<sup>e</sup> édition, entend stimuler la cohésion sociale en mettant en lumière et en soutenant financièrement les initiatives de quartier fédératrices. Logique : outre la famille, il n'y a pas de meilleur endroit que son propre quartier pour entrer en contact avec d'autres personnes.

Cette approche adoptée par Matexi accroît aussi automatiquement le respect de l'environnement naturel, favorise une utilisation plus parcimonieuse de l'espace et permet une utilisation raisonnée des matériaux et des sources d'énergie. Pour Matexi, le développement durable se traduit par une densification dans le centre des villes et des villages. Comment ? En assainissant des sites industriels, en démolissant des immeubles vétustes pour les remplacer par de nouvelles constructions peu énergivores, en aménageant des espaces verts locaux et en laissant de la place à des services locaux tels que les commerces de proximité et les prestataires de soins. De quoi mêler habitat, travail, shopping, loisirs et soins, le tout étant facilement accessible grâce à des sentiers pédestres et des pistes cyclables, à la proximité

des transports en commun et, si nécessaire, à l'accessibilité en voiture.

Matexi se veut ainsi un allié tout désigné dans le cadre de la vision « stop au béton ». Nous devons mettre un terme à la construction irréfléchie et à l'habitat linéaire. Nous devons oser réparer les erreurs du passé quand c'est possible, mais toujours dans le respect du droit de propriété et moyennant une indemnité équitable. Malheureusement, les autorités tardent à prendre des mesures concrètes destinées à faciliter la transition vers la rénovation urbaine et à la rendre abordable. Une simplification des prescriptions urbanistiques et un cadre exécutif plus clair s'imposent. La politique fiscale doit encourager le développement urbain et la réhabilitation par le biais d'une uniformisation de la TVA pour tous les projets de construction neuve écoénergétique, y compris ceux mis en œuvre par des promoteurs. Actuellement, les particuliers qui achètent une maison incluse dans un projet de reconversion urbaine paient 21 % de TVA, contre 6 % pour les maîtres d'ouvrage particuliers qui démolissent une villa isolée sur un vaste terrain en périphérie d'une



« People Planet Profit » est une expression imaginée par John Elkington, expert dans le domaine du développement durable. Abacus Group modifie l'ordre des concepts : Planet, People, Profit. Les possibilités de la planète passent au premier plan, sans quoi il n'y aura pas d'avenir.

ville pour bâtir du neuf. Or, seuls les projets de reconversion urbaine permettent la densification et l'éradication des chancres urbains.

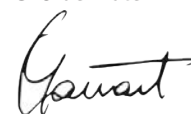
Une entreprise n'est toutefois seulement durable que si elle est suffisamment rentable. C'est le seul moyen pour Matexi de contribuer encore à la création de cadres de vie durables en tenant compte des défis sociaux, écologiques et climatologiques qui nous attendent tous.

Grâce à l'expertise, au travail d'équipe et à l'enthousiasme de ses 350 collaborateurs ainsi qu'à l'excellente collaboration mise en place avec ses nombreux partenaires (qui représentent plus de 3000 postes de travail ouvrier), Matexi a réceptionné 1559 logements en 2018 : 673 maisons et 886 appartements. Cette performance se traduit par une augmentation de 57 millions d'euros (une augmentation de 15%) du chiffre d'affaires, qui a atteint un montant record de 406 millions d'euros. C'est grâce à ces mêmes collaborateurs que Matexi a finalisé une foule de nouvelles acquisitions et obtenu des permis pour 1710


logements. Le résultat opérationnel (EBITDA) est passé de 38,3 millions d'euros en 2017 à 56,4 millions d'euros en 2018. L'EBIT est quant à lui passé de 33,8 millions d'euros à 54,4 millions d'euros, tandis que l'endettement bancaire est descendu à 302,8 millions d'euros, ce qui correspond à un ratio Loan To Value (LTV) de 42,9 %. Une évolution dont nous pouvons être fiers et que nous entendons poursuivre dans les années à venir.

Je tiens à remercier les collaborateurs de Matexi pour leur engagement et à saluer la collaboration avec les riverains, les autorités locales et nos nombreux partenaires. En plus de se pencher sur quelques-uns des thèmes évoqués ci-dessus, le présent rapport d'activités formule des pistes et des idées inspirantes. Je vous souhaite une bonne lecture et reste à votre disposition pour en parler avec vous.

Gaëtan Hannecart  
CEO de Matexi







**À Anvers, 't Groen Kwartier** est un très bel exemple de réaménagement intra-urbain réussi, avec une plus-value pour l'ensemble du quartier. Au centre de la ville, dans un parc historique de 8 hectares interdit aux voitures, 't Groen Kwartier allie habitat, travail, shopping, loisirs et rencontres. Conçu en collaboration avec l'entreprise chargée du développement urbain AG Vespa et le partenaire CAAAP, ce quartier Matexi a été élu « meilleur projet résidentiel » lors des RES Awards, les Oscars des projets immobiliers de qualité. Le quartier a également reçu une mention honorable lors de la remise du Gubbio Prize 2018, un prix italien décerné tous les trois ans qui récompense les interventions innovantes dans des quartiers et des régions historiques.





## Matexi 2018 en 1 coup d'œil

- 73 ans d'expérience et de savoir-faire
- près de 600 quartiers en développement, dont 170 en phase de commercialisation
- activités dans 300 communes
- + de 350 collaborateurs
- 406 millions d'euros de chiffre d'affaires
- plus de 3.000 postes de travail ouvriers indirects
- total du bilan de 1.015 millions d'euros
- active en Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg et en Pologne
- 4 régions et 15 Business Managers, avec des équipes centrales en soutien

## VISION

# 'Everybody deserves a great place to live'

Chez Matexi, nous défendons le droit à un logement décent, inscrit dans la Déclaration universelle des droits de l'homme.

Venons-nous au monde pour bâtir ou bâtissons-nous le monde où nous voulons vivre ? Matexi pense qu'un logement est bien plus qu'un point de chute, formé de 4 murs et d'un toit. Les hommes s'épanouissent dans un environnement de qualité, sain, agréable et

durable, au cœur d'un quartier où ils tissent des liens avec les autres. Les liens sociaux, le sentiment de proximité et la vie en communauté sont des composantes d'un foyer chaleureux. On y habite, on y vit des événements marquants et des bons moments. D'où l'importance d'un cadre où on pourra occuper son temps libre, nouer des amitiés, rejoindre une association et voir grandir ses enfants en toute sécurité.

Matexi s'est déjà réinventée à trois reprises au cours des 73 dernières années : d'un marchand de terres agricoles, elle est devenue un lotisseur, puis une entreprise de construction et enfin un développeur de quartiers. Pour ne citer que quelques occupations. Les choses tournent souvent mal, lorsque les entreprises n'osent pas se remettre en question.

**Jo Van Biesbroeck,**  
Président du Conseil d'administration

## MISSION


# ‘Together, we create great places’

Matexi considère comme sa véritable mission de créer des lieux d’habitation et de vie agréables. Nous nous basons sur une conception lucide qui combine les exigences d’aujourd’hui (prix abordable, confort, emplacement, mobilité) à celles de demain (durabilité et qualité).

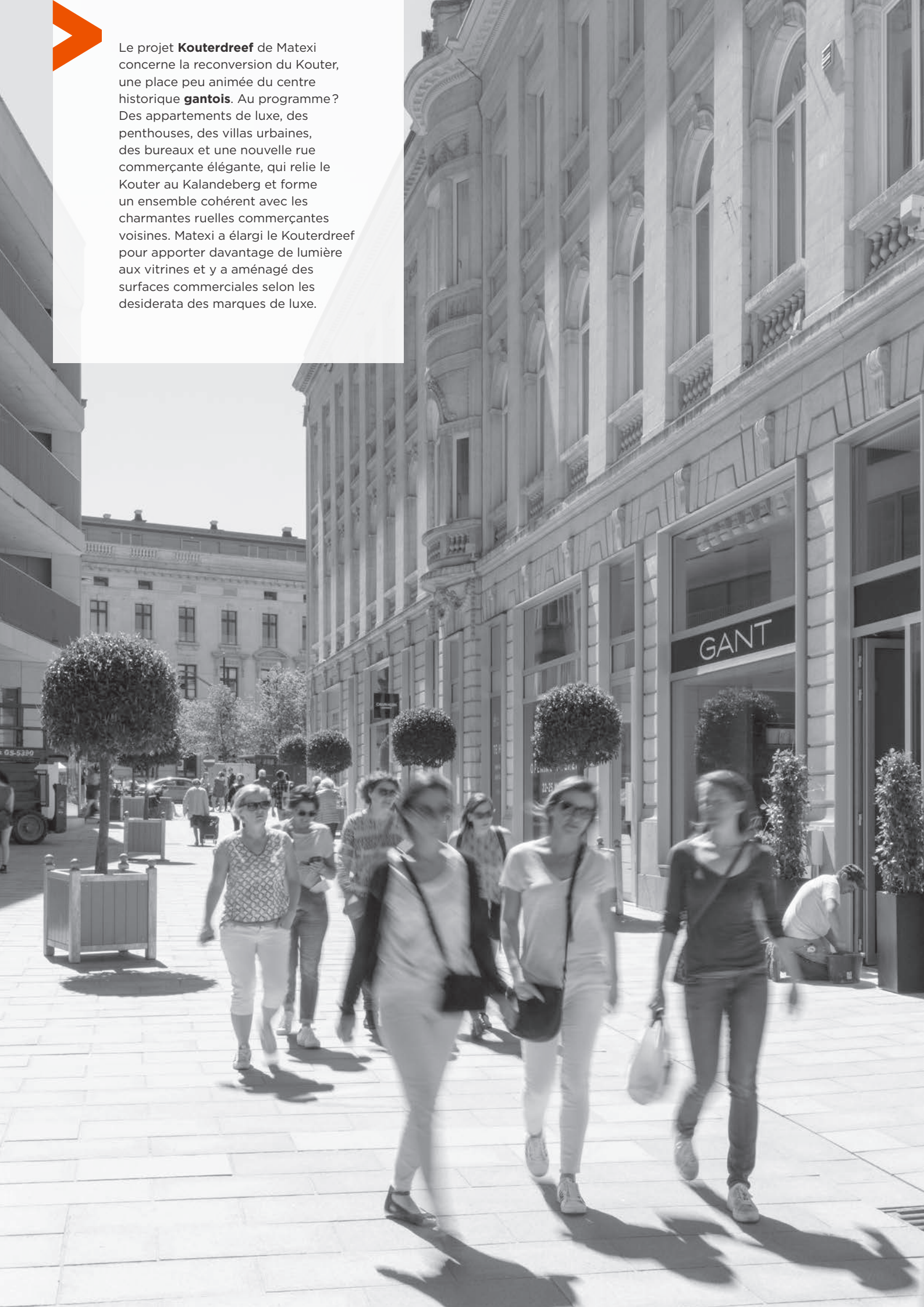
Dans nos quartiers, chaque logement est harmonieusement intégré dans un environnement global, avec le plus grand respect pour le paysage, le quartier et l’individu. Nous accordons une attention particulière à l’espace public et nous ajoutons, dans la mesure du possible, les infrastructures manquantes. C’est comme ça que les quartiers prennent vraiment vie.

Et c’est à travers cet élan commun que Matexi contribue à un monde où il fait bon habiter et vivre.

Nous concevons des lieux qui améliorent les quartiers, en nous concentrant sur les projets de revalorisation intra-urbaine. Les collègues de Matexi travaillent en toute ouverture avec chaque partie intéressée : nos clients, les riverains, les administrations locales, les autorités centrales, les partenaires, les propriétaires fonciers et immobiliers ainsi que les investisseurs. Forts de notre expertise, de notre expérience, de notre ancrage local et de nos connaissances, nous sommes un partenaire compétent et fiable à long terme.



Le projet **Kouterdreef** de Matexi concerne la reconversion du Kouter, une place peu animée du centre historique **gantois**. Au programme ? Des appartements de luxe, des penthouses, des villas urbaines, des bureaux et une nouvelle rue commerçante élégante, qui relie le Kouter au Kalanberg et forme un ensemble cohérent avec les charmantes ruelles commerçantes voisines. Matexi a élargi le Kouterdreef pour apporter davantage de lumière aux vitrines et y a aménagé des surfaces commerciales selon les desiderata des marques de luxe.



## VALEURS 'KING'

**Chaque jour, nous recherchons avec conviction de nouvelles manières d'améliorer notre fonctionnement. À cet égard, nos valeurs servent de repères à tous nos collaborateurs. Elles constituent une base solide pour toutes nos décisions et orientent toutes nos activités. Nous cultivons donc ces valeurs systématiquement et nous les véhiculons avec enthousiasme.**

# K

### ORIENTATION CLIENT

Chez Matexi, les souhaits et besoins de chaque client occupent une place centrale. Nous mettons en œuvre des logements de qualité dans des quartiers agréables, qui maximisent les possibilités de chaque budget. Les clients enthousiastes sont nos meilleurs ambassadeurs.

# I

### INTÉGRITÉ

Chez Matexi, une parole émise est une parole tenue. Nous ne nous contentons pas d'agir systématiquement selon les normes légales; nous agissons aussi conformément à des normes sociales, professionnelles et éthiques généralement acceptées. En cas d'imprévu, nous communiquons ouvertement et cherchons la meilleure solution en concertation avec toutes les parties concernées. Nous nous l'imposons si nous voulons asseoir notre réputation et nos relations à long terme.

# N

### EXACTITUDE

Notre longue expérience nous a appris qu'un résultat final de qualité passe nécessairement par l'établissement de bonnes bases sur le plan urbanistique, architectural, juridique, financier, architectonique et administratif. Nous travaillons jour après jour avec minutie, sens critique et selon des processus efficaces, car c'est dans les détails que le « meilleur » se démarque du « simplement mieux ».

# G

### ENTHOUSIASME

Chez Matexi, nous connaissons notre métier. Nous formons une équipe soudée. Nous faisons toujours preuve d'une attitude jusqu'au-boutiste, d'engagement, d'enthousiasme et d'optimisme. Notre passion est la même que celle de nos clients qui attendent avec impatience leur nouvelle habitation.

De la sorte, nos valeurs n'existent pas seulement en interne; nous les mettons aussi en œuvre dans le cadre de chacun de nos projets. Nos objectifs sont calqués sur ceux de nos clients : un logement bien conçu pour des habitants satisfaits apporte une plus-value humaine et matérielle au quartier. Et vice versa.

## STRATÉGIE

## 10 leviers stratégiques

Une stratégie efficace requiert une organisation harmonisée, fondée sur des points de repère tangibles. C'est pourquoi nous avons défini 10 leviers stratégiques.

**1. CONQUÉRIR, SUR LA BASE DE NOTRE EXPERTISE ET DU TRAVAIL D'ÉQUIPE, LE LEADERSHIP DANS NOS DOMAINES DE PRÉDILECTION.**

Matexi a toujours investi dans l'enrichissement de son expertise. Elle est aujourd'hui devenue une véritable entreprise de la connaissance. C'est, à nos yeux, la base essentielle pour réaliser des quartiers qui inspirent. Cette connaissance nous permet de toujours faire la différence sur le marché. Matexi brigue donc le statut de référence par excellence du développement de quartiers. C'est précisément pour cette raison que nous voulons enrichir sans cesse notre compétence multidisciplinaire dans tous les domaines qui revêtent une importance pour le développement optimal de quartiers : des coûts de construction à la durabilité, en passant par l'aménagement du territoire au sens le plus large du terme.

**2. ÉLARGIR ET RENFORCER NOS RÉSEAUX LOCAUX ET SPÉCIALISÉS.**

Nous travaillons à renforcer notre ancrage géographique grâce à notre réseau de bureaux régionaux et à notre volonté de travailler en toute ouverture avec chaque partie intéressée. Nous veillons aussi aux fondamentaux techniques de la profession. De même, nous attachons beaucoup d'importance à un profond ancrage social par le biais d'un dialogue constant avec des groupes d'intérêt et des instances officielles.

**3. CIBLER LES RÉSULTATS À COURT TERME EN PRÊTANT ATTENTION AU LONG TERME.**

La réflexion à long terme joue un rôle clé dans l'approche de Matexi. L'entreprise conçoit des quartiers destinés aux générations actuelles et futures. Notre vision du long terme se reflète dans chaque projet, chaque négociation, chaque

décision stratégique. Nous nous engageons, en outre, concrètement à réaliser les objectifs du plan opérationnel et à mettre en œuvre les plans annuels.

**4. ATTIRER DES PROFESSIONNELS PERFORMANTS ET CRÉER « A GREAT PLACE TO WORK » POUR TOUS LES COLLABORATEURS.**

Matexi se développe grâce à l'évolution de ses collaborateurs. Nous voulons combiner les avantages d'une PME et ceux d'une grande entreprise. Notre objectif ? Être une entreprise de la connaissance flexible et structurée, qui tient « l'esprit d'entrepreneur » en haute estime.

**5. ENCOURAGER L'ENTHOUSIASME DE NOS CLIENTS.**

L'orientation client est l'une des valeurs de Matexi. Pour nous, l'« enthousiasme » dépasse la « satisfaction ». Les clients enthousiastes contribuent à véhiculer le message de Matexi. Ils sont nos ambassadeurs..

**6. RÉDUIRE LES COÛTS DE CONSTRUCTION SANS COMPROMETTRE LA QUALITÉ.**

Le budget logement est l'un des critères de décision essentiels de nos clients. Il importe que Matexi commercialise de nouvelles constructions à un prix qui correspond au budget des clients potentiels. Nous voulons proposer à chacun un logement adapté à ses besoins, à un prix abordable et compétitif.

**7. TRAVAILLER SELON DES PROCESSUS SIMPLES ET CLAIREMENT STRUCTURÉS.**

Nous sommes une entreprise organisée autour de processus, qui développe des quartiers avec professionnalisme en adaptant ses produits aux besoins locaux. Une application fluide des processus internes est une nécessité absolue



lorsqu'on veut garantir la meilleure qualité à toutes les phases du développement de quartier.

#### 8. MAINTENIR ET RENFORCER NOTRE SOLIDITÉ FINANCIÈRE.

Le développement immobilier est une activité fortement capitalistique et risquée, liée aux cycles de l'économie, des taux d'intérêt et du marché. Nous voulons générer un rendement durable pour garantir la continuité de l'entreprise. Nous voulons, en outre, disposer d'une flexibilité et de ressources financières suffisantes afin de pouvoir réagir rapidement aux nouvelles occasions qui se présentent.

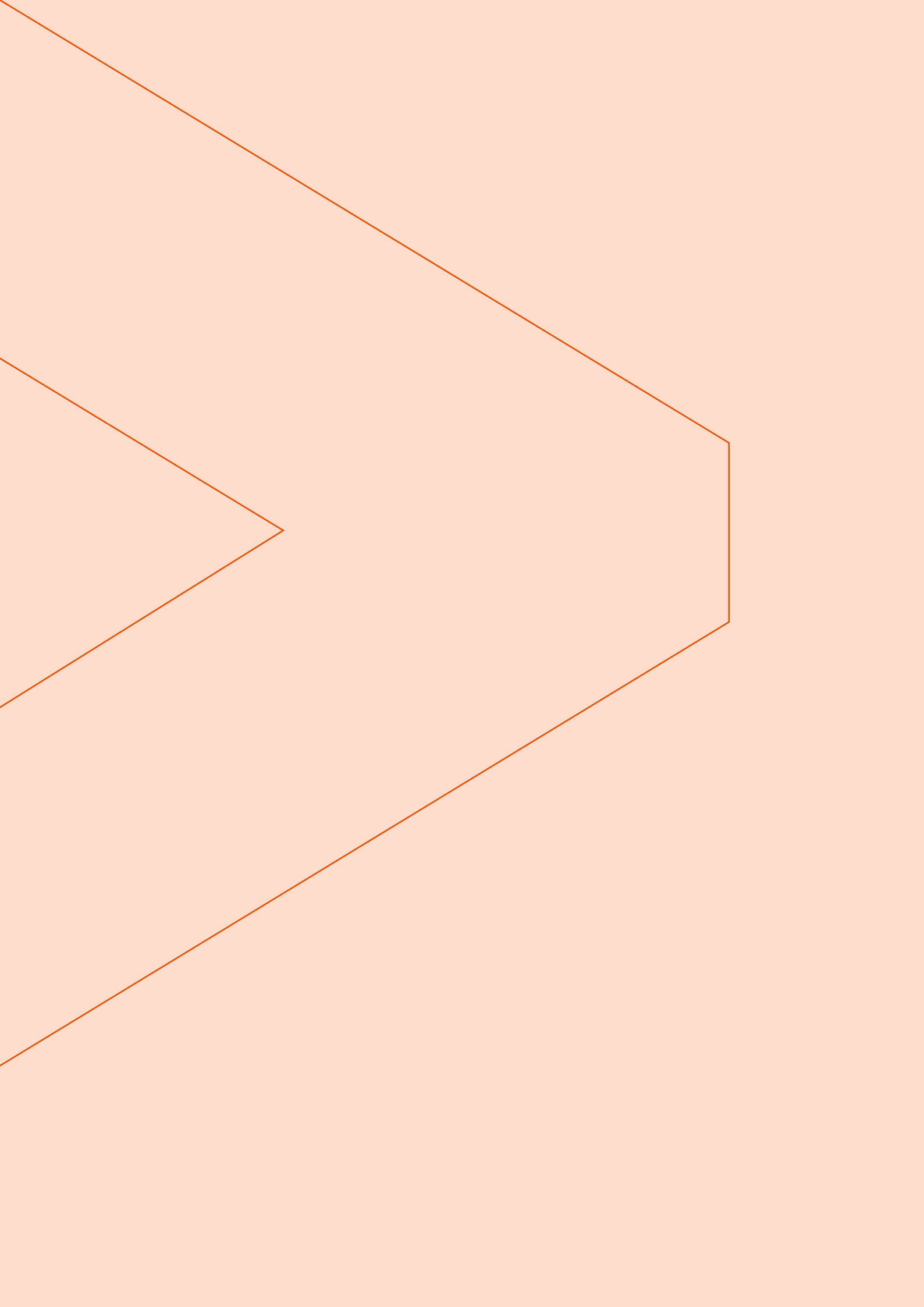
#### 9. CHOYER ET VÉHICULER NOTRE SOLIDE RÉPUTATION. AVEC MATEXI, NOUS SOUHAITONS MAINTENIR NOTRE SOLIDE RÉPUTATION.

Notre principal objectif? Que tous les clients et les autres intervenants aient une bonne image de Matexi.

#### 10. RECHERCHER ET DÉVELOPPER DE NOUVEAUX SEGMENTS DE MARCHÉ TANT EN MATIÈRE DE PRODUITS QU'EN MATIÈRE DE GÉOGRAPHIE.

Nous formons une organisation flexible qui anticipe les évolutions externes et cherche de manière proactive de nouvelles opportunités commerciales, tant en ce qui concerne les emplacements que les nouveaux produits.



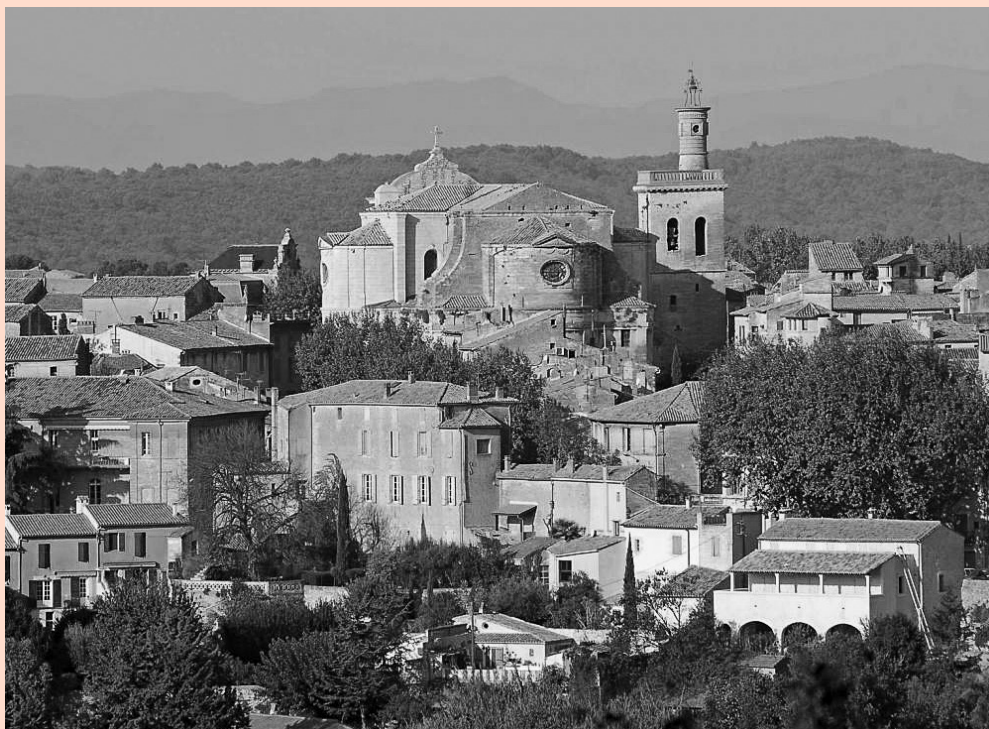




**QUARTIERS À L'ÉTRANGER**

**UZÈS,  
FRANCE**

**Constamment à la recherche  
de solutions adéquates en matière  
de développement de quartiers,  
Matexi s'inspire de quartiers  
historiques et contemporains.**



## Uzès, une ville où charme et patrimoine historique se côtoient

Uzès, une ancienne cité romaine fortifiée, se situe au centre du triangle formé par Alès, Avignon et Nîmes, et à la source de l'Eure. Au I<sup>er</sup> siècle av. J.-C., les Romains y ont construit un ingénieux aqueduc pour approvisionner les garnisons de Nîmes (à 25 km de là) en eau.

Bâtie sur un castrum romain, soit un ancien camp militaire, la ville a connu un passé tumultueux. Sous le roi Charles IX, Uzès est devenue le premier duché de France au XVI<sup>e</sup> siècle. Un titre qui mènera à l'édification de nombreuses bâtisses monumentales. La ville a su préserver son patrimoine et offre un véritable paradis aux amateurs d'architecture. En plein centre-ville, le château des ducs et ses trois tours féodales en imposent. Autour du château, à l'endroit où se dressaient les anciennes fortifications, se dessine un plan de rues circulaire qui s'est densifié au fil des siècles.

La ville regorge de maisons historiques typiquement méridionales : murs épais, grès beige et façades hautes qui offrent de l'ombre. Les maisons de maître aristocratiques, les balustrades en fonte et les somptueux ornements de façade témoignent du riche passé d'Uzès.

La ville constitue une excellente source d'inspiration pour nos propres projets de revalorisation intra-urbaine. L'harmonie des couleurs et des matériaux des habitations inspire la sérénité et la cohésion.

Le centre historique d'Uzès est densément bâti. Le dédale de rues, de ruelles piétonnes et de passages en escaliers vous plonge dans la chaleur et l'ambiance du Midi. Qu'on soit touriste ou habitant d'Uzès, on adore cette ville. Une grande partie du centre historique est interdite aux voitures, ce qui renforce son attrait. Des parkings sont aménagés à la sortie

du centre historique. Les piétons et les cyclistes ont donc tout le loisir de flâner dans les rues.

Çà et là, des espaces publics plus vastes invitent les habitants à profiter de la verdure. Le parc du Duché richement planté d'arbres dispose de bancs et d'une plaine de jeux. Il fait bon se retrouver dans le jardin botanique médiéval, où prolifèrent herbes aromatiques et plantes médicinales. La place aux Herbes, une grande place carrée située en plein centre-ville, fait office de lieu de rencontre par excellence. Les platanes la protègent du « cagnard » et la plongent dans une ambiance typiquement méridionale. Le célèbre marché provençal se tient deux fois par semaine (le mercredi et le samedi matin) sur la place et dans les rues voisines. L'occasion de faire le plein de produits régionaux. Les gens d'ici et d'ailleurs s'y

pressent. Quel plaisir de se prélasser près de la fontaine ou sur les terrasses installées sous les arcades séculaires qui entourent la place !

Uzès est une ville très animée, même en basse saison. Restaurants, cafés, boutiques, galeries d'art, écoles, bibliothèque et cinéma : il y a toujours quelque chose à faire. Les habitants ont conscience de l'immense valeur de leur ville et contribuent à y maintenir une excellente qualité de vie. Il y règne un véritable sentiment d'appartenance. Quels que soient leur âge et leur classe, les gens du cru perpétuent le folklore traditionnel au travers d'anciens métiers tels que la poterie et le filage de la laine : des démonstrations rythment les innombrables fêtes et événements estivaux.





# NOTRE ORGANISATION





Depuis 2008, Matexi et BPI développent, sur le site de l'ancien hôpital de la Croix-Rouge à **Ixelles**, un projet prestigieux baptisé **Brugmann Court**. Il se compose de 86 appartements répartis dans 7 bâtiments et de 162 emplacements de parking souterrains. Grâce à cette association de nouvelles constructions, de maisons de maître rénovées, de boutiques attrayantes et de restaurants accueillants avec terrasse, la place Brugmann est aujourd'hui très appréciée, ce qui lui vaut le surnom de « petit Paris ». Plusieurs éléments architecturaux et classés ont été préservés, notamment les façades, les sols en granit et la ferronnerie.





# 73 ans d'expérience : une base solide

Matexi est une entreprise à fort ancrage familial. Depuis sa création en 1945, Matexi réalise des projets immobiliers centrés avant tout sur les souhaits et les besoins des clients. Grâce à nos 73 années d'expérience et de savoir-faire, nous jouissons de la confiance nécessaire et nous disposons de la solidité indispensable à la réalisation des projets immobiliers les plus étonnants, en Belgique comme à l'étranger.

**Victor Vande Vyvere** et **Clémence Roels** sont agriculteurs dans la ferme « Zandvugge » qu'ils louent, juste au nord de Meulebeke. Après la mort de Victor Vande Vyvere en 1916, Clémence se retrouve seule avec leurs neuf jeunes enfants. Elle prend alors la décision courageuse d'envoyer ses 4 fils et 5 filles au collège et au pensionnat.

La promotion immobilière reste un travail de longue haleine; un travail d'aujourd'hui tourné vers demain.

Gaëtan Hannecart, CEO

**1945** > Matexi, Maatschappij Tot Exploitatie van Immobiliën (Entreprise Pour l'Exploitation Immobilière) voit le jour à Meulebeke.

En 1945, les 3 frères **Gerard, Robert** et **Herman Vande Vyvere** créent Matexi, Maatschappij Tot Exploitatie van Immobiliën (Entreprise Pour l'Exploitation Immobilière). Ils achètent de grandes parcelles de terres agricoles et les revendent en lots à des fermiers, qui peuvent ainsi acquérir leur propre ferme. Marthe Vande Vyvere, André Bostoen (marié à Godelieve Vande Vyvere), Camiel Bostoen, Maurice Verstraete (l'instituteur local) et Jeanne Verstraete en sont également actionnaires. Maurice Verstraete quitte l'entreprise en 1950. La branche Bostoen, elle, disparaît de l'entreprise en 1973.

**1952** > Matexi crée le bureau régional du Brabant à Bruxelles.

**1955** > Matexi achète une parcelle de 20 hectares à Mariakerke, en Flandre orientale. Avec l'autorisation de la commune, une route non asphaltée est aménagée pour viabiliser le terrain. L'installation d'un système d'égouts ou de canalisations n'est pas encore obligatoire, mais le premier lotissement de Matexi est bel et bien né.

**1956** > Matexi crée le bureau régional de Flandre orientale à Gand.

**1957** > Matexi crée le bureau régional d'Anvers à Berchem.

**1962** > Matexi crée le bureau régional de Flandre occidentale à Courtrai.

**1965** > Matexi construit le quartier Nachtegalenhof, à Hoboken, comprenant 600 maisons familiales.

En 1962, **Christian Vande Vyvere**, fils de Gerard, vient incarner la troisième génération de l'entreprise familiale. **Bernard**, fils de **Robert**, suit en 1965, et Philippe, fils d'Herman, rejoint Matexi en 1973. Ils resteront actifs au sein de l'entreprise respectivement jusqu'en 2002, 1990 et 2006.

- 1973 > Matexi décide de développer de manière structurelle la construction de villas et d'habitations individuelles sur ses terrains. La construction de maisons individuelles est indépendante de l'activité de lotissement et cible le segment supérieur du marché résidentiel.
- 1974 > Matexi vend sa première maison à ossature bois à Oostrozebeke.
  - > Le siège social déménage de la maison de Gerard Vande Vyvere dans un petit immeuble de bureaux à Meulebeke.
- 1979 > En collaboration avec un partenaire, Matexi investit dans Sibomat (préfabrication), le spécialiste de la construction à ossature bois.
- 1992 > Matexi réorganise ses bureaux régionaux suite à la crise immobilière.
  - > Les bureaux régionaux de Flandre orientale et de Flandre occidentale fusionnent en un nouveau bureau à Eke, qui regroupe les activités des 2 provinces.


La quatrième génération fait son apparition en 1994. **Gaëtan Hannecart**, époux de **Bénédicte Vande Vyvere**, fille de Christian, rejoint l'entreprise familiale en 1994. **Bruno Vande Vyvere**, fils de Christian, vient compléter l'équipe en 1996.

- 1994 > Matexi rachète Tradiplan dans le segment des villas et des habitations de standing.
  - > Matexi crée Renoplan. La société déploie pleinement par ce biais les connaissances accumulées dans le domaine de la rénovation, conquérant ainsi sa place sur le marché de la rénovation de logements.
- 1996 > Matexi acquiert 100 % des parts de Sibomat.
  - > Matexi crée Brufin, un holding de financement immobilier.
  - > Matexi attache énormément d'importance à la durabilité de ses quartiers. Matexi crée un groupe de travail Urbanisme, qui réunit des experts de différents domaines et conçoit une utilisation réfléchie des terrains à bâtir et quartiers résidentiels disponibles.
- 1998 > Matexi lance Habitus®, des habitations prêtes à vivre intégrées dans un projet résidentiel intelligemment développé.
  - > Matexi entame la reconversion de La Mondiale, dans le centre de Bruxelles, en un complexe comprenant des appartements, des commerces et l'hôtel The Dominican.
- 1999 > L'activité « construction de logements clé sur porte » est intégrée dans la société indépendante Matexi Woningbouw.
  - > À Malines, Matexi se lance dans le réaménagement du nouveau quartier « Lamot », sur l'ancien site de la brasserie Lamot, situé le long de la Dyle.
- 2000 > Matexi acquiert 50 % des parts de Wilma, le spécialiste des projets intra-urbains de grande envergure (développement et revalorisation), dotés d'un caractère mixte.
  - > Matexi Anvers déménage de Berchem à Borsbeek.
  - > Matexi reconvertit l'ancien bâtiment de la poste d'Hasselt.



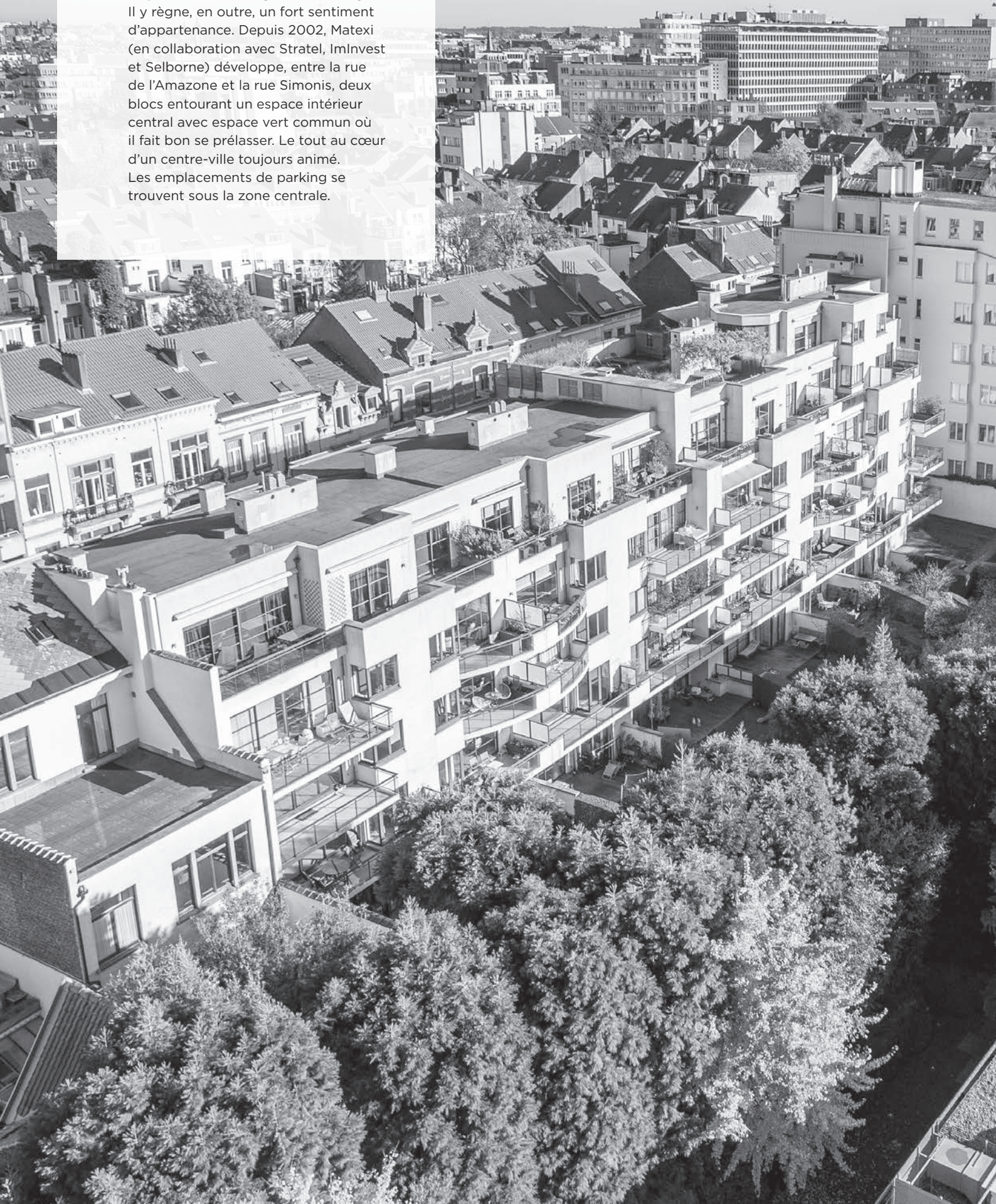
- 2001** > Matexi conçoit le plan directeur du projet « Campagne du Petit Baulers », à Nivelles. Ce ne sont pas moins de 800 logements qui verront le jour à cet endroit.
- 2002** > Matexi transforme l'ancienne meunerie située le long du canal Bruges-Ostende en maisons et appartements.
- 2003** > Matexi recrée le bureau régional de Flandre occidentale à Courtrai.
  - > Lancement des premières activités au Grand-Duché de Luxembourg.
  - > Matexi crée Quaeroq. Quaeroq CVBA est un fonds d'investissement en actions cotées et est une société sœur de Matexi SA.
  - > Matexi remporte le marché PPP pour la reconversion du Palais des Fêtes et de la Culture d'Ostende.
  - > Matexi remporte le marché PPP pour le développement de l'ancien site des Centrale Werkplaatsen à Louvain.
- 2004** > Matexi acquiert la totalité du contrôle de Wilma.
- 2005** > Le siège est transféré de Meulebeke à Waregem.
  - > Matexi Woningbouw devient Entro.
- 2006** > Matexi fonde un bureau régional pour la Wallonie à Beaufays.
- 2007** > Le bureau régional pour le Brabant flamand, le Brabant wallon et Bruxelles est transféré dans un nouveau bâtiment à Grimbergen.
  - > Matexi ouvre le bureau régional du Limbourg à Hasselt.
  - > Matexi Group SA est fondée en tant que société holding. Matexi SA devient une filiale à 100 % de Matexi Group SA.
  - > À Anvers, Matexi entame la réaffectation du site de l'hôpital militaire en un quartier urbain vert.
- 2008** > Le Conseil d'administration est élargi et accueille 3 administrateurs externes.
  - > Matexi crée le bureau régional du Brabant wallon à Wavre.
- 2010** > Matexi fonde un bureau régional pour les provinces de Namur et du Hainaut à Bouge.
  - > Matexi crée le bureau régional de Varsovie en Pologne.
- 2011** > Le bureau régional pour les provinces de Liège et du Luxembourg déménage de Beaufays à Rocourt.
- 2012** > Le bureau régional pour le Grand-Duché de Luxembourg est établi à Steinfort.
- 2013** > Toutes les entreprises du groupe sont rassemblées sous une même enseigne : Matexi. Seule Sibomat demeure une entité distincte en raison de la spécificité de la construction à ossature bois.
  - > Le Conseil d'administration est élargi et accueille un quatrième administrateur externe.
  - > Matexi décroche le projet Quartier Bleu à Hasselt, qu'elle convertira, en collaboration avec un partenaire, en un nouveau quartier urbain.
- 2014** > Le bureau régional pour la province du Brabant wallon s'installe dans son propre bâtiment, à un emplacement bien visible sur les hauteurs de Wavre.
  - > Matexi livre son premier projet en Pologne.
  - > Matexi acquiert la tour Leopold, à Evere, qu'elle transformera en appartements.
- 2015** > Le bureau régional pour les provinces de Namur et du Hainaut déménage à Fleurus.
  - > Le bureau régional pour la province du Brabant flamand déménage dans un nouveau bâtiment, à Grimbergen.
  - > Matexi commence la construction du projet 4 Fonteinen, à Vilvorde, qui accueillera, à terme, pas moins de 1.200 logements.





**Amazone Gardens** est un projet  
Matexi comprenant 41 appartements,  
23 lofts et 3 bureaux. Le tout situé  
dans le quartier du Châtelain à **Ixelles**.  
Ce quartier compte parmi les plus  
tendance de la capitale.

Il regorge d'enseignes de qualité,  
de bars et de restaurants branchés,  
d'épicerie et de magasins de design.  
Il y règne, en outre, un fort sentiment  
d'appartenance. Depuis 2002, Matexi  
(en collaboration avec Stratel, ImInvest  
et Selborne) développe, entre la rue  
de l'Amazone et la rue Simonis, deux  
blocs entourant un espace intérieur  
central avec espace vert commun où  
il fait bon se prélasser. Le tout au cœur  
d'un centre-ville toujours animé.  
Les emplacements de parking se  
trouvent sous la zone centrale.





**2016** > Le bureau régional pour la province de Liège déménage dans un nouveau bâtiment moderne, à Rocourt.  
> Nouvelle répartition familiale de l'actionnariat.

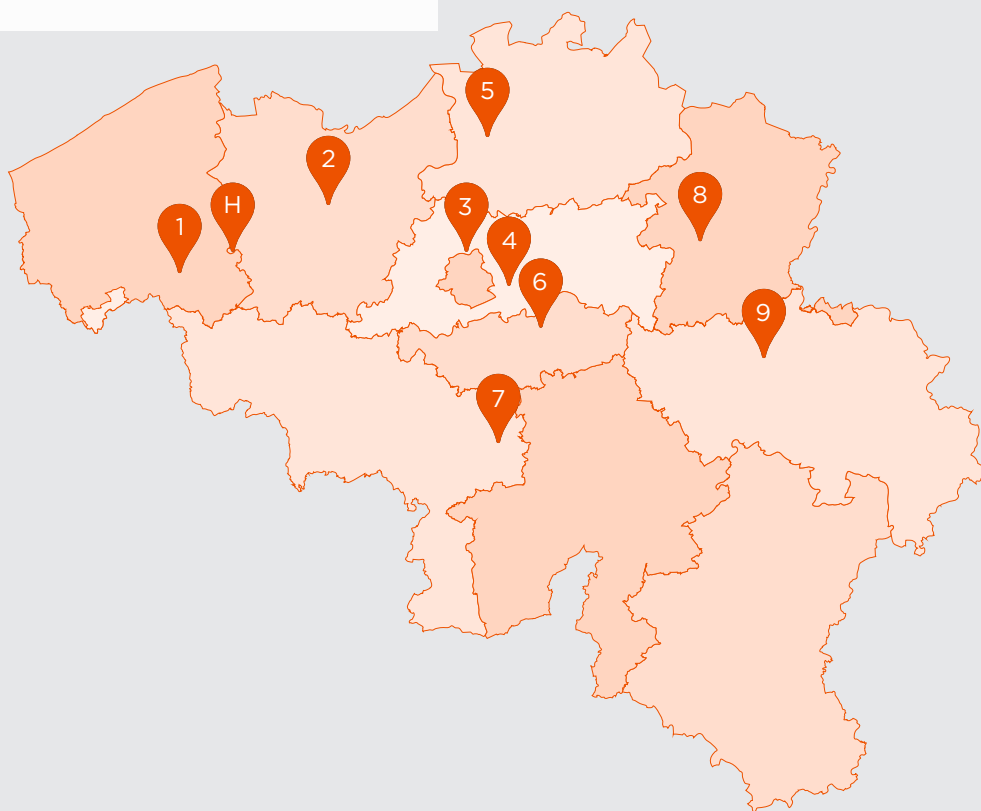
**2017** > La BU Pologne élargit ses activités à Cracovie, la deuxième plus grande ville de Pologne.

**2018** > Matexi Group, dont Matexi est une filiale, est rebaptisé Abacus Group.  
> 't Groen Kwartier, à Anvers, est réceptionné et mis en vente.  
> Matexi reçoit plusieurs prix immobiliers. 't Groen Kwartier décroche le RES-Award du « meilleur projet résidentiel » et une mention honorable lors du Gubbio Prize italien. Het Laere, à Roulers, reçoit l'un des « Tree Awards », qui récompensent les projets dont la conception et la mise en œuvre accordent une place centrale aux arbres.

Je crois fermement en notre ancrage familial belge. Pas mal d'entreprises ont été reprises ces 20 dernières années en Belgique, voire des industries entières. Si nous avons la possibilité de conserver certaines entreprises chez nous, nous devons absolument le faire.

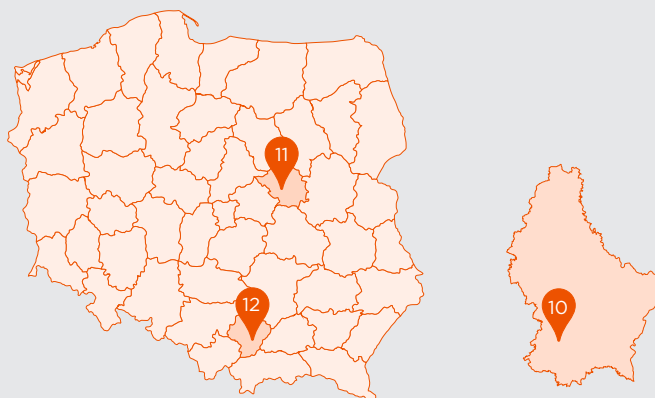
**Jo Van Biesbroeck,**  
président du Conseil d'administration

Chez Matexi, nous avons opté délibérément pour un ancrage direct et local de notre organisation. Nous travaillons au départ de 12 marchés locaux dans 4 régions réparties en Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg et en Pologne. Tant nos Business Managers que nos collaborateurs connaissent mieux que quiconque les communes, les villes, les quartiers et les habitants de la région dans laquelle ils sont actifs. Nous voyons ici le bureau régional du Brabant wallon.



#### MARCHÉS LOCAUX

- 1 Flandre occidentale depuis Courtrai
- 2 Flandre orientale depuis Eke
- 3 Brabant flamand depuis Grimbergen
- 4 Bruxelles depuis Watermael-Boitsfort
- 5 Anvers depuis Anvers
- 6 Brabant wallon depuis Wavre
- 7 Namur et Hainaut depuis Fleurus
- 8 Limbourg depuis Hasselt
- 9 Liège depuis Liège
- H Siège de Matexi depuis Waregem
- 10 Luxembourg et Grand-Duché de Luxembourg depuis Mamer
- 11 Varsovie depuis Varsovie
- 12 Cracovie depuis Varsovie



## Ancrage local

**La promotion immobilière est et reste une activité géographiquement circonscrite.**  
**« La localisation, la localisation et la localisation sont les 3 principales caractéristiques d'un projet immobilier réussi », dit-on volontiers dans le secteur.**

C'est la raison pour laquelle, chez Matexi, nous avons opté délibérément pour un ancrage direct et local de notre organisation. Tant nos Business Managers que nos collaborateurs connaissent mieux que quiconque les communes, les villes, les quartiers et les habitants de la région dans laquelle ils sont actifs. Le résultat de cette proximité avec son environnement local ? Matexi décèle et identifie rapidement les opportunités présentes sur le marché.

De la sorte, nous parvenons également à mieux répondre au besoin d'intégration optimale de logements de qualité dans l'environnement existant.

Un objectif auquel s'attelle Matexi à chaque nouvelle réalisation. Nous nous assurons aussi que chaque développement apporte une plus-value à tout le quartier.

Matexi et ses filiales emploient directement près de 356 collaborateurs et fournissent un emploi indirect aux plus de 3.000 collaborateurs qui travaillent chaque jour sur nos chantiers.

Nous avons 12 marchés locaux dans 4 régions réparties en Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg et en Pologne. Au départ du siège de Waregem, les équipes centrales soutiennent les 4 régions :

- 1 : Flandre orientale et occidentale
- 2 : Anvers, Limbourg et Brabant flamand
- 3 : Bruxelles et Wallonie
- 4 : Grand-Duché de Luxembourg et Pologne

Sibomat est une société sœur spécialisée dans la construction à ossature bois et opère depuis Zulte.

# Une bonne gouvernance

## Conseil d'administration

Le Conseil d'administration est chargé de l'approbation de la stratégie et de la politique ainsi que de la surveillance de la réalisation concrète des objectifs opérationnels.

Fin 2018, le Conseil d'administration de Matexi SA se composait, en plus de l'administrateur délégué, de 5 administrateurs externes et de 3 représentants de la famille.

- **Jo Van Biesbroeck** (pour JoVB SPRL)

  - administrateur et président du Conseil d'administration de Matexi et Abacus Group
  - autres mandats : CEO et membre du Conseil d'administration du Royal Sporting Club Anderlecht; administrateur de Patrinvest/SFI Luxembourg; administrateur d'Inno.com; administrateur, président du Comité d'audit et membre du Comité de rémunération de Telenet
  - mandats dans des organisations sans but lucratif : administrateur de Franklinea Swiss Fund, Arboretum Wespelaar, Anti Cancer Fund et Kick Cancer
- **Gaëtan Hannecart** (pour Vauban SA)

  - administrateur délégué d'Abacus Invest, Abacus Group, Matexi et Matexi Projects; administrateur de Matexi Real Estate Finance; administrateur de Sibomat; président et administrateur de QuaeroQ
  - autres mandats : administrateur du Group Louis Delhaize, N-Side, Real Dolmen, Financière de Tubize; administrateur et cofondateur d'Itinera Institute ASBL; président et cofondateur de YouthStart ASBL; président de Guberna ASBL et de Vicinia ASBL
- **Bénédicte Vande Vyvere** (pour Nimmobo SA)

  - administratrice d'Abacus Invest, Abacus Group, Matexi et Matexi Real Estate

- **Bruno Vande Vyvere** (pour Brunim SA)

  - administrateur d'Abacus Invest, Abacus Group, Matexi et Matexi Real Estate Finance
- **Jean Vande Vyvere** (pour Romea SA)

  - administrateur de Matexi
- **Bernard Delvaux** (pour BCConseil SPRL)

  - administrateur de Matexi
  - autres mandats : CEO de Sonaca Group; président de la HEC Liège Management School; administrateur de Carmeuse
- **Karel Van Eetvelt** (pour Dorebor SPRL)

  - administrateur de Matexi
  - autres mandats : CEO de Febelfin; administrateur d'Eyckerheyde ASBL; président de Sporta ASBL, président du VDAB
- **Michel Delloye** (pour Cytifinance SA)

  - administrateur d'Abacus Group, Matexi et QuaeroQ (jusqu'à 8 mai 2019)
  - autres mandats : administrateur de Brederode, Schröder, Sibelco, Vandemoortele, Covia Holdings et Cosucra
- **Walter de Boer** (pour NG 53 Consult SA)

  - administrateur de Matexi
  - autres mandats : CEO de BPD Europe SA; président de Bouwfonds Art Foundation; administrateur de Bouwfonds Cultural Fund, Forum Urban Innovation, NIROV, International Foundation Housing Planning (IFHP), Landelijk Nieuwbouw Portaal Nederland et Behoud en Ontwikkeling en Exploitatie Industrieel erfgoed (BOEi); administrateur de l'International New Town Institute

Le Conseil d'administration s'est réuni 8 fois en 2018.

## Comité d'audit

Le Comité d'audit est un organe consultatif du Conseil d'administration de MATEXI.

Le Comité d'audit surveille et évalue l'intégrité (exactitude et exhaustivité) de la transmission d'informations financières, de l'organisation administrative et des systèmes de contrôle interne et des systèmes de gestion des risques. Le Comité d'audit supervise les travaux du commissaire et fait office de point de contact supplémentaire pour le commissaire, sans préjudice du rôle du Conseil d'administration.

Le Comité d'audit peut attribuer des missions d'audit au management. Il discute des manquements ou faiblesses identifiés dans les systèmes de contrôle internes ainsi que d'un éventuel « plan de remédiation » avec le management et/ou le commissaire.

Le Comité d'audit remet son rapport au Conseil d'administration au moins une fois par an.

Le Comité d'audit se compose de 3 membres, à choisir parmi les membres du Conseil d'administration et dont la majorité doit être composée d'administrateurs externes. Est désigné président du Comité d'audit : un administrateur externe à choisir parmi les membres.

Fin 2018, le Comité d'audit de MATEXI se composait de :

- › **Michel Delloye** (pour Cytifinance SA)
  - membre et président
- › **Bénédicte Vande Vyvere** (pour Nimmobo SA)
  - membre
- › **Jo Van Biesbroeck** (pour JoVB SPRL)
  - membre

Le Comité d'audit s'est réuni 3 fois en 2018.

## Comité de nomination et de rémunération

Le Comité de nomination et de rémunération est un organe consultatif du Conseil d'administration de MATEXI.

Le Comité de nomination et de rémunération délibère et formule des propositions au Conseil d'administration par rapport aux sujets suivants :

- › la composition du Conseil d'administration, du Comité d'audit, du Comité de nomination et de rémunération et du comité exécutif;
- › la politique de rémunération des membres du Conseil d'administration, du Comité d'audit et de BenRemCo;
- › la politique de rémunération générale des membres du comité exécutif et les packages salariaux individuels;
- › l'aperçu de la planification de la succession des fonctions au sein du comité exécutif.

Le Comité de nomination et de rémunération se compose d'au moins 3 membres à choisir parmi

les membres du Conseil d'administration et dont la majorité doit être composée d'administrateurs externes. Est désigné président du Comité de nomination et de rémunération : un administrateur externe à choisir parmi les membres.

Fin 2018, le Comité de nomination et de rémunération de MATEXI se composait de :

- › **Jo Van Biesbroeck** (pour JoVB SPRL)
  - membre et président
- › **Bernard Delvaux** (pour BCConseil SPRL)
  - membre
- › **Gaëtan Hannecart** (pour Vauban SA)
  - membre
- › **Walter de Boer** (pour NG 53 Consult SA)
  - membre

Le Comité de nomination et de rémunération s'est réuni 4 fois en 2018.

# Organes exécutifs

## Comité de direction

Le Comité de direction est chargé de formuler des propositions liées à la stratégie et la politique, d'exécuter les projets commerciaux et d'approuver et de suivre les projets opérationnels destinés à mettre en œuvre cette stratégie et cette politique.

Début 2019, le Comité de direction était présidé par Gaëtan Hannecart et se composait de :

- › **Gaëtan Hannecart** (pour Vauban SA)
  - CEO, président du Comité de direction
- › **Didier Delplanque** (pour Kalis SPRL)
  - Chief Construction Officer
- › **Dirk Blendeman** (pour Shinrai SPRL)
  - Chief People & Process Officer
- › **Frederik Van Damme** (pour Fortjen SPRL)
  - Regional Business Director Région Flandre orientale et occidentale
- › **Ivan Van de Maele** (pour De Blauwhoeve SPRL)
  - Secrétaire général
- › **Jimmy Sterckx** (pour Sterckx Business Services SPRL)
  - Regional Business Director Région Anvers - Limbourg - Brabant flamand
- › **Luc Parmentier**
  - Regional Business Director Région Bruxelles - Wallonie
- › **Matthijs Keersebilck** (pour Loupau SPRL)
  - Sales, Marketing & Communication Director
- › **Mirek Bednarek**
  - Regional Business Director Région International
- › **Philip Goris** (pour PG Consulting Comm.V)
  - Chief Financial Officer
- › **Wouter Coucke** (pour Lires SPRL)
  - Acquisition & Development Director

**Didier Delplanque** est devenu Chief Construction Officer fin 2018. Il chapeaute la branche « construction » de MATEXI (infrastructure, construction neuve, reconstruction et rénovation), ce qui représente 1.500 logements et plus de 200 millions d'euros de travaux généraux par an. Didier a fait des études d'ingénieur civil (ULB) et a obtenu un MBA à la Solvay Business School. Il a commencé sa carrière chez Tractebel, d'abord au poste de Project Manager, puis en tant que Performance & Quality Manager. En 2001, il est passé chez Base, où il sera nommé Head of Network Implementation en 2004. À partir de 2010, il a officié en tant que General Manager pour l'entrepreneur Hullbridge. Depuis 2015, il a occupé plusieurs postes de manager par intérim dans le secteur de la construction et de l'immobilier. Sa mission la plus récente était pour MATEXI.

**Luc Parmentier** a rejoint MATEXI fin mai 2018 en qualité de manager de l'entité opérationnelle de Bruxelles, puis en tant que Regional Business Director pour Bruxelles et la Wallonie. Luc a décroché un diplôme de master en Business & Management à l'UCL. Après un passage dans une entreprise de construction générale de classe 8, d'abord sur chantier, puis dans le développement de projets spécifiques, il a rejoint Besix Real Estate Development, au poste de directeur adjoint du développement. Il a ensuite fondé sa propre entreprise de promotion immobilière : B2 Real Estate.

**Matthijs Keersebilck** est arrivé chez MATEXI en 2019, au poste de Sales, Marketing & Communication Director. Titulaire d'un diplôme de master en Marketing & Communication, Matthijs a obtenu un Executive MBA à la Vlerick Business School en 2013. Il a travaillé pendant 10 ans dans différents clubs de football. Il a successivement été Sales Manager



au Club de Bruges, Head of Sales Belgium pour l'UEFA EURO 2016 et Head of Sales, Marketing and Communications au RSC Anderlecht entre 2016 et 2019.

Arrivé le 1er octobre 2018 chez MATEXI, **Wouter Coucke** est Acquisition & Development Director. Il accompagne MATEXI dans l'élaboration d'une politique d'acquisition et de développement stratégique. Wouter a fait des études d'ingénieur commercial et un post-graduat en sciences immobilières à la KU Leuven. Il a ensuite suivi des cours de fiscalité à la Vlerick Business School. Il a entamé sa carrière chez PricewaterhouseCoopers. En 2003, il est entré au service de Buelens Real Estate. En août 2006, il a rejoint Vanhaerents Development (actuellement Caaap), où il a évolué de Project Manager à directeur du développement. Il y participe notamment au développement de 't Groen Kwartier à Anvers, un projet commun entre MATEXI et Caaap.

- **Ivan Van de Maele** (pour De Blauwhoeve SPRL)
  - Secrétaire général
- **Matthijs Keersebilck** (pour Loupau SPRL)
  - Sales, Marketing & Communication Director
- **Philip Goris** (pour PG Consulting SCS)
  - Chief Financial Officer
- **Wouter Coucke** (pour Lires SPRL)
  - Acquisition & Development Director

Le comité d'investissement se réunit 2 fois par semaine.

Les propositions d'investissement sont présentées par 3 Leads : le Business Lead, le Construction Lead et le Financial/Administration Lead. Selon le marché et la région, le Regional Business Director et le Business Manager concernés participent à la prise de décisions.

## Comité d'investissement

Le comité d'investissement est responsable de l'évaluation des propositions d'investissement et de la prise de décisions à 6 moments clés au cours d'un projet immobilier.

Début 2019, le comité d'investissement, dirigé par Gaëtan Hannecart, se composait de :

- **Gaëtan Hannecart** (pour Vauban SA)
  - CEO, président du comité d'investissement
- **Bruno Vande Vyvere** (pour Brunim SA)
  - administrateur et Business Manager
- **Didier Delplanque** (pour Kalius SPRL)
  - Chief Construction Officer





Matexi a développé, sur l'ancien site de l'usine d'embouteillage de la brasserie Lamot au bord de la Dyle (**Malines**), un nouveau quartier baptisé « **Lamot** » et comprenant 7 maisons, 35 appartements, 8 lofts, un hôtel de 122 chambres et un centre de congrès. Habitat, travail, shopping et loisirs y ont été parfaitement intégrés grâce à un partenariat public-privé avec la ville de Malines et la Région flamande. La congestion minimale du trafic, les 230 emplacements de parking souterrains et l'accès aisé font de Lamot un quartier où il fait bon vivre.



# Management

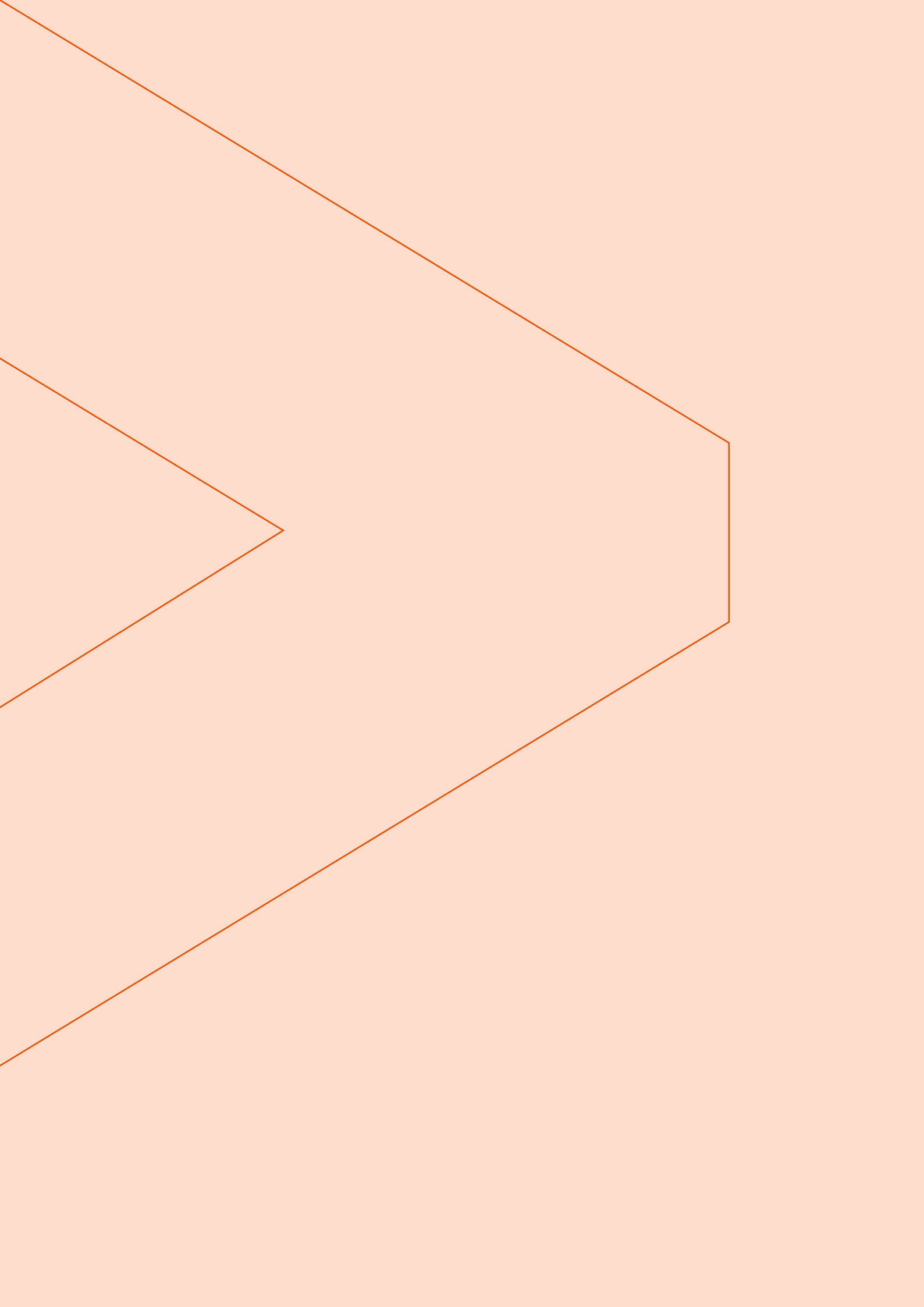
Comme l'immobilier est par définition une activité locale où la connaissance du terrain est primordiale, Matexi a délibérément opté pour un ancrage direct et local de son organisation. Cette présence locale est à la base de la structure organisationnelle de Matexi. Les Business Managers des Regional Management Teams connaissent le marché et ses possibilités. Ils adoptent une approche centrée sur le projet. Dans ce cadre, le Business Lead, le Construction Lead et le Finance & Administration Lead s'approprient le projet et sont conjointement responsables de sa réussite.

Les 12 marchés locaux sont dirigés par les Business Managers, qui gèrent les Business Portfolio's (BP). Leur rôle est varié : entretenir de bonnes relations avec les organisations publiques, les pouvoirs publics et les propriétaires fonciers ; chercher, analyser et acheter des terrains ; examiner et réaliser des possibilités de développement immobilier sur les terrains achetés ; coordonner les demandes de permis ainsi que la construction et la commercialisation des quartiers ainsi développés. Ils dirigent également une équipe. En outre, 3 Business Managers A Project coordonnent nos principaux projets : Quartier Bleu à Hasselt, Antwerp Tower à Anvers et 4 Fonteynen à Vilvorde.

- › **Jimmy Sterckx** (pour Sterckx Business Services SPRL)
  - Business Manager « A Project Antwerp Tower » par intérim
- › **Bruno Vande Vyvere** (pour Brunim SA)
  - Business Manager BP Anvers
- › **Corine Buffoni** (pour Artesia SPRL)
  - Business Manager BP Brabant wallon
- › **Frederik Van Damme** (pour Fortjen SPRL)
  - Business Manager BP Flandre occidentale par intérim

- › **Geert Lambrechts**
  - Business Manager « A Project Quartier Bleu »
- › **Gil Lavend'Homme**
  - Business Manager BP Hainaut
- › **Jimmy Sterckx** (pour Sterckx Business Services SPRL)
  - Business Manager BP Brabant flamand par intérim
- › **Klaas Lombaert** (pour LO-CO SPRL)
  - Business Manager « A Project 4 Fonteynen »
- › **Luc Parmentier**
  - Business Manager BP Bruxelles par intérim
- › **Mirek Bednarek**
  - Business Manager BP Grand-Duché de Luxembourg par intérim
- › **Monika Perekitko**
  - Business Manager BP Varsovie
  - Business Manager BP Cracovie
- › **Régis Ortman** (pour R Ortman SPRL)
  - Business Manager BP Liège, Namur, Prov. de Luxembourg
- › **Tom Van Becelaere** (pour AnnTo SPRL)
  - Business Manager BP Limbourg
- › **Trui Tydgat**
  - Business Manager BP Flandre orientale

Au départ du siège de Waregem, les équipes centrales soutiennent les régions au sein des groupes de connaissances. Via les équipes centrales, Matexi acquiert une expertise liée à des thèmes spécifiques. De la sorte, nous pouvons gérer plus efficacement des missions vastes et complexes et réagir plus rapidement aux changements qui se produisent sur le marché ou au niveau technologique.



**QUARTIERS À L'ÉTRANGER**

# **BLACKHEATH, LONDRES**

**Constamment à la recherche  
de solutions adéquates en matière  
de développement de quartiers,  
Matexi s'inspire de quartiers  
historiques et contemporains.**

## Span Developments à Londres, des quartiers résidentiels contemporains du XXe siècle

Blackheath, un quartier huppé et verdoyant du sud-est de Londres, comprend plusieurs quartiers aux caractéristiques similaires. Ils sont signés Span Developments Limited, une entreprise immobilière britannique fondée en 1957 par l'architecte Eric Lyons et les promoteurs immobiliers Geoffrey Townsend et Leslie Bilsby. Ceux-ci se sont opposés aux immeubles modernes qui ont fleuri un peu partout après la Seconde Guerre mondiale, en réponse à la forte demande de logements dans la Grande-Bretagne d'après-guerre. Span Developments s'était fixé une mission claire : offrir à la classe moyenne des logements modernes et abordables dans un quartier agréable et durable. Une mission qui reste tout à fait d'actualité.

Entre 1956 et 1984, Span Developments a créé 19 quartiers à Blackheath. Si certains de ces quartiers suburbains ne comprennent que quelques maisons, d'autres en comptent une centaine. Mais quelle que soit la taille du quartier, Span Developments concevait systématiquement des habitations standardisées, érigées

selon son propre système de construction. C'était une manière de rester dans des prix abordables. Chaque quartier se limitait à 1 ou 2 typologies d'habitation. Malgré cette uniformité architecturale, chaque quartier est plongé dans une ambiance qui lui est propre puisqu'il a été intégré dans le cadre naturel existant.

Sur le plan architectural, les maisons de Span se distinguent des autres logements de la même époque par leur toiture plate, leurs grandes fenêtres et leur intérieur décroisé qui permettait aux habitants d'aménager l'espace librement. En dépit du design moderne, les lambris en bois, la brique et les petits carreaux en façade rappelaient les faubourgs anglais traditionnels.

Span Developments ne voulait néanmoins pas se contenter de concevoir et de développer des logements. Son principal objectif consistait à créer des quartiers où la cohabitation serait agréable pour les jeunes familles comme pour les retraités. Le développement de l'environne-







ment revêtait donc au moins autant d'importance. Il s'agissait de concevoir des logements confortables et abordables, intégrés dans le paysage environnant.

Là encore, Span Developments se distinguait des promoteurs de l'époque. Les quartiers faisaient l'objet d'une conception minutieuse qui faisait la part belle aux grands jardins communs et aux rues sans issue réservées aux enfants. L'architecte Eric Lyons estimait qu'interdire totalement le quartier aux voitures était un peu extrême. Il a donc remplacé les emplacements de parking devant chaque maison par des parkings isolés. Les riverains et les piétons doivent garer leur voiture à la périphérie du quartier et parcourir les derniers mètres à pied. Le quartier offre donc un espace de jeu sécurisé aux jeunes enfants.

Lyons a également accordé une attention particulière aux espaces verts communs. Il avait

envie de construire des « maisons dans un jardin ». La plupart de ses projets comprenaient de grands jardins communs intégrés où de nouveaux arbres étaient plantés aux côtés des espèces existantes, préservées dans la mesure du possible. La plantation fait donc partie intégrante du concept et fait l'objet d'un choix scrupuleux, à l'instar du pavage et de l'éclairage.

Les espaces extérieurs communs ont, eux aussi, pour vocation de favoriser l'interaction entre les habitants. L'entretien des lieux publics est confié aux riverains. Cette participation se traduit par un vandalisme considérablement réduit, une fierté des habitants pour leur quartier et une identité propre.

Les maisons Span ont toujours été très prisées. Vivre dans un quartier développé par Span, c'est s'approprier un mode de vie particulier. Un mode de vie social très en vogue chez les Britanniques.

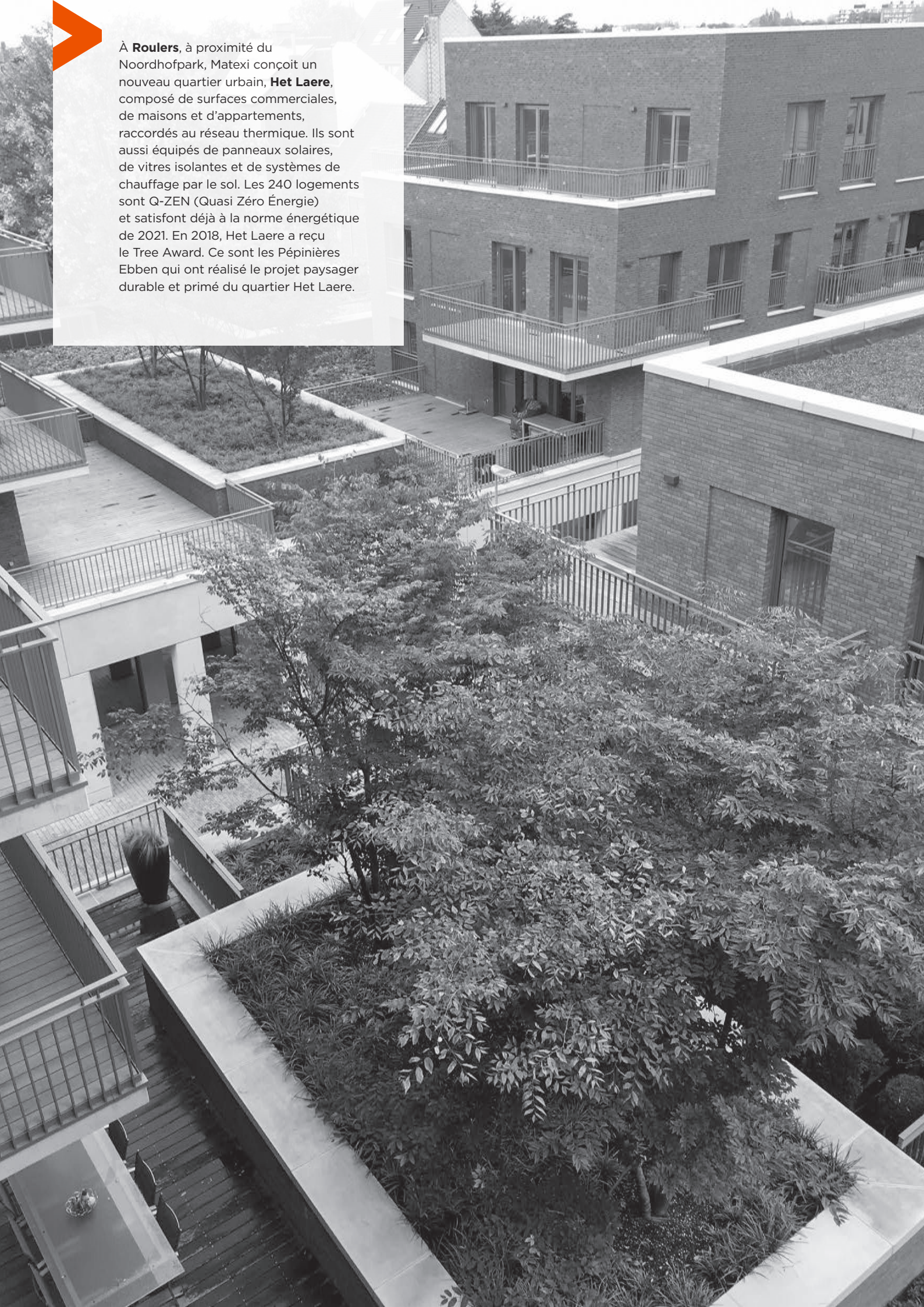


# **NOS ACTIVITÉS EN 2018**





À **Roulers**, à proximité du Noordhofpark, Matexi conçoit un nouveau quartier urbain, **Het Laere**, composé de surfaces commerciales, de maisons et d'appartements, raccordés au réseau thermique. Ils sont aussi équipés de panneaux solaires, de vitres isolantes et de systèmes de chauffage par le sol. Les 240 logements sont Q-ZEN (Quasi Zéro Énergie) et satisfont déjà à la norme énergétique de 2021. En 2018, Het Laere a reçu le Tree Award. Ce sont les Pépinières Ebben qui ont réalisé le projet paysager durable et primé du quartier Het Laere.





# Matexi veille à la durabilité de ses quartiers

**Matexi fait de la durabilité une priorité. Afin de contribuer à un avenir durable, nous tenons compte de la protection de la planète, mais aussi du sentiment d'appartenance lors du développement de nos quartiers.**

## Écologie

En tant que promoteur, nous souhaitons contribuer à une utilisation et une consommation mûrement réfléchies des ressources. Dans le cadre du développement de nos quartiers, nous visons un engagement écologique à cinq niveaux. Nous optons ainsi pour la durabilité, ce qui va évidemment au-delà de l'aspect écoénergétique de la construction.

Matexi attache de plus en plus d'attention aux **activités intra-urbaines**, à commencer par la reconversion, la démolition et la reconstruction de bâtiments vétustes et inappropriés (avec réutilisation des matériaux) et par l'assainissement des sites pollués. Par le biais de ces projets de transformation des villes, nous contribuons effectivement au renouvellement du parc résidentiel belge dépassé, ainsi qu'à sa transition vers une consommation moindre d'énergie.


Deuxièmement, nous examinons ensuite comment il est possible de **gérer l'espace disponible de manière durable**, et ce, de deux manières. D'une part en créant des logements plus compacts sans mettre en péril la qualité de vie et, d'autre part, en développant un plus grand nombre d'habitations par zone de projet (développement densifié), sans compromettre la qualité spatiale et en respectant les espaces verts et le patrimoine existants. Lors de la conception, nous maintenons au maximum les formes traditionnelles de drainage. Nous limitons le terrassement, préservons les éléments du paysage et les arbres précieux. Dans la Hof Van Straeten, à Varsenare, Matexi a souhaité préserver la drève existante, tout comme pour le projet de la Fabiolalaan, à Oostkamp. Le terrain du projet d'écoquartier I-Dyle, à Genappe, présente un dénivelé

d'environ 8 mètres. Lors de la conception, nous avons prévu d'implanter les bâtiments sur des plateaux, pour ainsi respecter ce dénivelé.

Nous avons également prévu de la verdure locale, sous la forme d'un jardin partagé et d'un verger. Il en va de même pour le quartier Belle Vallée de Jodoigne : il accueillera un verger à finalité éducative. Nous optons pour des toitures végétales lorsque c'est possible. C'est le cas dans les quartiers Kouterdreef de Gand, Quartier Bleu de Hasselt, Pier Kornel d'Alost et Het Laere de Roulers. Ce dernier a d'ailleurs reçu le Tree Award en 2018.

Les avantages des toitures vertes sont nombreux. Elles compensent le déficit des espaces naturels dans les zones urbaines, purifient l'air des pollens et poussières invisibles, captent l'eau de pluie et améliorent la biodiversité.

Troisièmement, nous mettons tout en œuvre pour garantir une **économie d'énergie optimale**. Chaque logement est soumis à la législation sur l'énergie. D'ici 2021, tous les nouveaux bâtiments en Belgique devront satisfaire aux normes européennes en matière de climat. Les habitations Q-ZEN (Quasi Zéro Énergie) ont pour particularité de consommer peu d'énergie pour le chauffage, la ventilation, le refroidissement et l'eau chaude. Le peu d'énergie nécessaire provient de sources d'énergie renouvelable. Pour Matexi, les bâtiments Q-ZEN ne représentent pas un lointain avenir, mais ils sont une réalité quotidienne. Les logements de Matexi atteignent facilement un niveau E de 40, voire moins. Cette valeur descend même en deçà de 30 si un client opte résolument pour le placement d'installations à énergie renouvelable. Presque toutes les habitations Matexi sont actuellement conçues et mises en œuvre de manière « Q-ZEN-ready ». Le client a ainsi la garantie d'une facture énergétique réduite. Il peut faire installer des sources d'énergie



La durabilité n'est pas qu'une question d'écologie ou d'économie d'énergie. Elle concerne aussi l'inclusion. En septembre 2018, Matexi et l'ASBL Mozaïk ont donné le coup d'envoi d'un parcours résidentiel inclusif dans le quartier **Wolfputstraat** de Matexi, à **Oostakker**. Trois maisons jumelées adaptées sont mises à la disposition de 15 personnes atteintes d'un retard mental, qui y bénéficient de la plus grande autonomie possible et participent à la vie sociale du quartier tout en pouvant faire appel à l'accompagnement et au soutien nécessaires.



renouvelable en fonction de son budget, sans pour autant devoir entreprendre de gros travaux. Il choisit de la sorte lui-même le moment où il habite dans la « maison du futur », une maison qui bénéficiera aussi d'une plus-value lors de sa vente ou d'un meilleur rendement locatif.

Nous planifions, par ailleurs, plusieurs applications orientées résultat :

- › un concept optimal (apports solaires, refroidissement nocturne, structure compacte) et un concept raisonné (agencement des pièces, position de la cuisine et de la salle de bains);
- › une enveloppe de bâtiment solide (méthode de construction traditionnelle combinée à une isolation optimale), qui surpasse toutes les exigences appliquées aux habitations Q-ZEN;
- › des ponts thermiques conformes à la norme PEB, pour éviter les déperditions de chaleur supplémentaires au niveau de l'enveloppe;
- › des habitations étanches à l'air et perméables à la vapeur, combinées à la ventilation équilibrée et à la récupération de chaleur, contrôlées au moyen d'un test d'étanchéité à l'air et d'une caméra infrarouge.

Le choix de concevoir et de développer les logements de demain est soutenu par l'équipe centrale « Construction », où nous centralisons le savoir-faire et formons des spécialistes par le biais de formations, de visites de fabricants et de projets, de séances d'information et de plateformes de concertation. Ensuite, nos chefs de projet et de chantier sont formés, dans la mesure du possible, par le biais de formations pratiques chez nos partenaires et fabricants privilégiés.

Matexi recherche, pour chaque projet, une réponse durable à la question énergétique. Nous examinons notamment la possibilité de chauffer et de refroidir un quartier entier par géothermie, comme au Quartier Bleu à Hasselt. Le toit de l'immeuble Leopold Views, à Evere, est équipé d'installations à énergie renouvelable. Raccordé au réseau thermique, le quartier Het Laere de Roulers est Q-ZEN.

Quatrièmement, Matexi travaille autant que possible avec des **produits et matériaux**

**locaux**, ce qui implique également moins de transport et moins de pollution. Nous aspirons à une architecture harmonieuse, qui tient compte de l'environnement et renforce l'identité du quartier.


Matexi mise finalement sur des **solutions durables lors de la phase de construction** des quartiers et recourt au transport fluvial (fleuves et canaux) dans la mesure du possible. Dans le cadre du projet du Quartier Bleu à Hasselt, toutes les terres, soit près de 400.000 m<sup>2</sup>, ont été évacuées par bateau. Cela a ainsi permis d'éviter quelque 40.000 trajets en camion. Idem pour le site 4 Fonteynen, à Vilvorde : grâce au transport via le canal, 1.500 poids lourds de moins ont circulé sur nos routes. À Vilvorde comme à Hasselt, l'approvisionnement en béton est également réduit au minimum grâce à une centrale à béton mobile installée sur le chantier. Le sable et le ciment ont été acheminés via la navigation fluviale intérieure.

## Société

**L'attention accordée à la société et au sentiment d'appartenance** fait indissociablement partie du développement de quartiers durables. Nous nous posons une question : souhaitons-nous vraiment vivre dans un monde où nous sommes connectés en permanence, mais où peu de liens nous unissent ? Chez Matexi, nous sommes persuadés que le monde pourrait être différent. En tant que promoteur, nous entendons contribuer à des quartiers inclusifs, où l'interaction sociale se déroule sans encombre et où les habitants adoptent une attitude ouverte au monde.

**L'attractivité du lieu** est essentielle : l'emplacement est-il facilement accessible ? Est-il agréable à vivre ? Le renforcement du noyau est notre principale priorité. Nous développons des quartiers autour des nœuds de transports en commun et dans des endroits pourvus d'infrastructures suffisantes. En 2018, nous avons créé un Point Mob privé dans le quartier 4 Fonteynen de Vilvorde. C'est le premier quartier de Belgique à disposer de ce genre de Point Mob. Un arrêt de bus a été aménagé à la sortie du site, sur la Schaarbeeklei. Tout le monde peut, en outre, utiliser les vélos partagés,





Le nouvel écoquartier **I-Dyle** de **Genappe** (Brabant wallon) incarne la promesse d'un « vivre ensemble » durable. Matexi a décidé de développer ce premier écoquartier innovant de Wallonie à proximité des anciennes sucreries. Le lieu d'implantation du quartier et son intégration dans le paysage existant ont été soigneusement étudiés afin de valoriser au mieux la mobilité, l'espace public, les espaces verts, la gestion des eaux et le recours aux ressources naturelles (toitures végétales et puits d'eau de pluie).

En trois phases, nous mettrons finalement en œuvre 161 logements durables, 130 appartements, un foyer socioéducatif, une crèche, un verger, un potager collectif, des aires de jeux et des commerces de proximité.





le parking à vélos, la borne de recharge pour voitures électriques et les voitures électriques partagées.

Nous **analysons ensuite le quartier**. Quelles sont ses forces et ses faiblesses ? Comment pouvons-nous l'améliorer par le biais de notre développement ? Établi sur l'ancien site industriel de la sucrerie de Genappe, le projet I-Dyle a ainsi été entièrement conçu selon les critères du « quartier durable » : mobilité douce, gestion des ressources, fonctions mixtes. La reprise de l'activité économique du quartier figure également parmi les critères. À Jodoigne, le projet de développement du quartier Belle Vallée prévoit une polyclinique, car il n'y en a pas encore. En 2018, nous avons entamé la construction d'une crèche dans le quartier Machelen 1830.

Troisièmement, il s'agit de se préoccuper des **futurs habitants**. Qui sont-ils ? Quel type de maisons ou d'appartements cherchent-ils ? En 2018, nous avons lancé le développement de 15 logements dans le quartier Wolfputstraat à Oostakker, où des personnes souffrant d'un handicap mental vivront en toute autonomie tout en bénéficiant d'un accompagnement. Dans le cadre du projet Pier Kornel à Alost, nous avons entamé en 2018 la construction de logements à assistance et l'aménagement d'un patio commun.

Quatrièmement, il est essentiel d'**établir un dialogue sincère avec les habitants actuels** d'un quartier. Ils sont, eux aussi, nés

à cet endroit ou sont venus s'y installer à un moment donné. Ils connaissent le quartier mieux que quiconque et disposent souvent de perspectives et d'idées très utiles. Il en va de même pour les autorités et les administrations locales impliquées. En 2018, nous avons organisé un salon d'information à Laethem-Saint-Martin concernant le projet De Kei, nous avons instauré un dialogue avec le quartier de la caserne Léopold à Gand et nous avons organisé une concertation de quartier relative au projet de la Minister Liebaertlaan à Courtrai.

Pour finir, notre expertise se reflète également dans les **fonctions temporaires** que nous mettons en place. Le développement d'un quartier est un travail de longue haleine et, dans l'intervalle, Matexi est ravie de mettre les bâtiments et les sites inoccupés à la disposition de toutes sortes de pop-ups et initiatives de quartier. Et ainsi de créer des lieux de rencontre dynamiques, créatifs, culinaires et culturels, ce qui profite à l'ensemble du quartier avant même que les travaux n'aient commencé.

Aménagé dans l'ancienne usine d'explosifs au plein cœur du quartier 4 Fonteinen, le pop-up De Kruitfabriek accueille depuis plus de quatre ans toutes sortes d'événements créatifs et culturels très populaires. Depuis 2018, il offre un toit à diverses boutiques et initiatives sociales, regroupées sous la dénomination MAG44. Dans une optique de durabilité, au moins 15 % de la superficie de 4 Fonteinen ont été réservés à des infrastructures (sociales), des commerces et des lieux de travail.

La durabilité ne se traduit pas uniquement dans les économies d'énergie, la qualité et la durée de vie des matériaux, la mobilité et la sécurité. Elle se reflète aussi dans la relation entre les habitants. C'est pour cette raison que les projets fédérateurs nous tiennent tant à cœur et que nous souhaitons les soutenir.

Gaëtan Hannecart,  
CEO de Matexi





Le nouveau quartier **Les Promenades d'Uccle** développé par Matexi à **Uccle** comporte 60 maisons et 238 appartements dotés d'une architecture qui mêle élégance et modernité. Le quartier s'étend dans un cadre verdoyant, au calme bien qu'à proximité de la capitale et de son animation. Il comprend une charmante place centrale, des jardins et des espaces verts. Afin de protéger l'environnement, une attention particulière a été portée à la performance énergétique des bâtiments et à la mobilité douce : l'aménagement de boucles ne permet qu'une circulation locale.





## 2018 : une bonne année pour l'immobilier

**Le marché de l'immobilier résidentiel en Belgique a connu une bonne année 2018, caractérisée par une légère hausse du nombre de transactions immobilières, une forte augmentation du nombre de permis de bâtir octroyés et une hausse renforcée des prix de l'immobilier, et ce, en raison du maintien de taux d'intérêt bas, de la croissance économique et de l'augmentation du pouvoir d'achat.**

En 2018, 57.093 permis ont été délivrés en Belgique pour des logements résidentiels, dont 28.649 pour de nouvelles constructions résidentielles et 28.390 pour des rénovations d'immeubles existants. On observe, dès lors, une augmentation du nombre de permis de bâtir délivrés pour le neuf (26 %) et pour les rénovations (17 %) par rapport à la même période en 2017. Au total, 62.354 permis ont été délivrés pour de nouveaux logements au cours de la période concernée, ce qui représente une hausse de 24 % par rapport à 2017 et s'explique par l'augmentation en Région flamande (+32 %). De tous les permis de bâtir octroyés pour de nouveaux logements, 61 % étaient destinés à des appartements et 39 % à des maisons.

Selon les chiffres du Baromètre des notaires, 2018 fut l'année la plus intense sur le marché immobilier belge. Un nombre record de transactions a été enregistré, avec une hausse de 1,6 % par rapport à 2017. Si le nombre de transactions a baissé en Région de Bruxelles-Capitale (-2,4 %), il s'est stabilisé en Flandre (+0,1 %), en dépit de la réforme des droits d'enregistrement. Le nombre de transactions a même fortement augmenté en Wallonie (+5,5 %) en 2018. Le maintien de taux d'intérêt bas et le climat économique favorable ont permis de préserver un appétit sain pour l'immobilier belge.

Toujours selon les chiffres du Baromètre des notaires, le prix moyen d'une maison d'habitation en Belgique s'élevait à 251.584 euros en 2018, ce qui représente une augmentation de 4,7 % par rapport à 2017. En Flandre, le prix d'une habitation est passé de 266.928 euros à 277.304 euros et a ainsi augmenté de 3,9 %. En Wallonie, ce chiffre est passé à 189.257 euros en 2018, soit une hausse de 3,2 %. À Bruxelles

le prix d'une maison a même augmenté de 5,4 % pour passer à 452.721 euros en 2018. C'est la première fois qu'il dépasse la barre des 450.000 euros.

Le prix moyen d'un appartement en Belgique a également augmenté de 2,2 % en 2018, passant de 215.440 euros à 220.095 euros, toujours selon les chiffres du Baromètre des notaires. Une hausse des prix a, à cet égard, été observée dans les 3 régions du pays. Tandis que le prix moyen d'un appartement à Bruxelles a augmenté de 2,3 % en 2018 (240.250 euros), il a augmenté de 1,8 % en Flandre (224.331 euros) et de 1,2 % en Wallonie (174.410 euros).

Au 4<sup>e</sup> trimestre 2018, les prix de l'ensemble des maisons et appartements étaient 2,5 % plus élevés qu'un an auparavant. La hausse des prix des logements existants s'élevait à 2,8 % tandis que les prix des maisons et appartements neufs étaient 1,5 % plus élevés qu'à la même période l'an dernier.

L'année 2018 favorable sur le marché immobilier belge est notamment liée au maintien de taux hypothécaires bas. La Banque Nationale de Belgique a fait état, en décembre 2018, d'un taux d'intérêt de 1,95 % sur un prêt pour l'achat d'une maison avec une période initiale à taux d'intérêt fixe de plus de 10 ans. Le taux d'intérêt était donc encore 0,07 % plus bas qu'en janvier 2018. Les taux hypothécaires bas, combinés à une conjoncture économique favorable en Belgique et dans le reste de l'Europe, ont grandement déterminé l'intérêt persistant des habitants d'investir dans l'immobilier, à la fois en termes de logement propre et d'investissement.





D'ici 2021, la **caserne Léopold de Gand** sera transformée en un quartier unique qui comprendra des maisons, des appartements, une crèche, des bureaux et même un hôtel et un restaurant. Matexi compte ouvrir le bâtiment massif et fermé pour créer un ensemble lumineux où habitat, travail et rencontres s'articuleront autour d'une cour intérieure centrale. Cette reconversion intra-urbaine s'inscrit dans le cadre d'un partenariat public-privé et d'une collaboration entre Matexi, DMI Vastgoed et l'entrepreneur Democo. Le consortium a remporté le concours organisé en 2015 par la province de Flandre orientale.





# Acquisition

**Le processus de développement a souvent un long, voire un très long délai de réalisation. Les quartiers de Matexi requièrent également des investissements financiers substantiels. Du fait de ces longs délais de réalisation et des importants investissements requis, il est essentiel de développer aux meilleurs endroits le produit adéquat, à un prix ajusté. Une bonne connaissance locale est à cet égard primordiale et les petits détails peuvent avoir un impact énorme.**

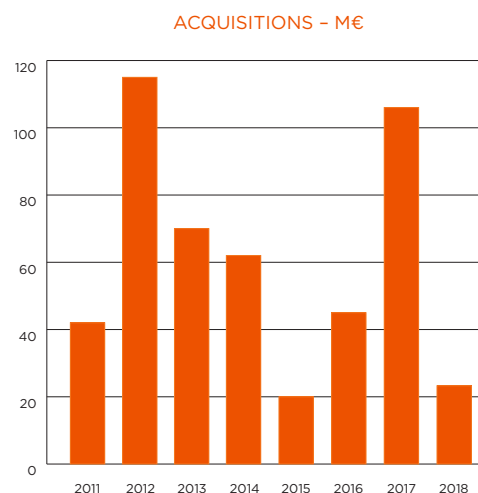
La première étape du processus de développement consiste à acquérir des terrains et des sites. Il s'agit de plus en plus souvent de sites industriels abandonnés, d'anciennes usines et d'immeubles de bureaux inoccupés. Ce sont les éléments principaux du processus de développement. Viennent ensuite le développement de quartiers agréables, l'obtention des permis, la construction et la vente. À la clé ? Des clients enthousiastes qui vivent dans des quartiers conviviaux.

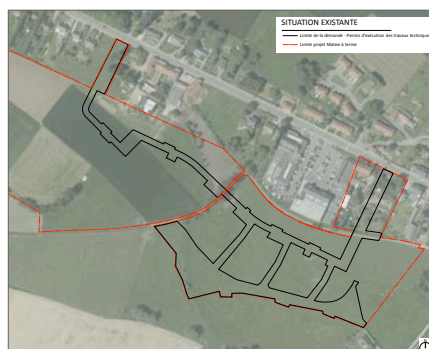
L'acquisition est souvent complexe. Le site acquis est généralement détenu par plusieurs propriétaires. La valeur d'un terrain ou d'un bâtiment dépend du développement potentiel, des délais de réalisation et des risques inhérents au processus. Nous évaluons le site concerné sur le plan financier, mais nous l'étudions évidemment aussi à la lumière de la vision de Matexi : existe-t-il un potentiel suffisant pour créer un nouveau quartier de bonne qualité ou pour améliorer le quartier existant ? De ce fait, l'acquisition est un parcours difficile, qui exige parfois une grande créativité.

En 2018, Matexi a investi 23,28 millions d'euros dans l'acquisition de terrains et immeubles. Cela représente une forte diminution par rapport à 2017. Nous cherchons en fait à équilibrer notre portefeuille. Nous avons essentiellement acquis des sites à Anvers, Liège et Varsovie. La majeure partie des acquisitions récentes a été réalisée dans une optique de revalorisation intra-urbaine.

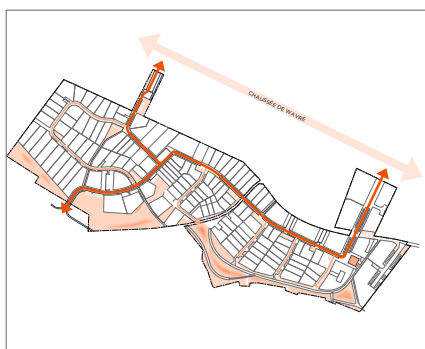
À Gand, nous avons gagné un concours portant sur un projet intra-urbain : la reconversion de la caserne Léopold. En collaboration avec DMI Vastgoed et l'entrepreneur Democo, nous transformerons, d'ici 2021, l'ancien complexe militaire de 2,4 ha en un quartier urbain mixte attrayant, doté d'appartements, de maisons, d'une crèche, de bureaux et même d'un hôtel. Le processus de conception s'est déroulé en étroite concertation avec la province et les services communaux compétents, dans le plus grand respect du patrimoine gantois. La géothermie et des panneaux solaires garantiront un site neutre en CO<sub>2</sub>.

Matexi a également remporté un concours à Tirlemont pour la reconversion du Donysite, un terrain de 55 ares au centre de Tirlemont, dont les bâtiments appartenaient à une école technique. Le projet prévoit un bel équilibre entre rénovation et construction neuve. À terme, le quartier accueillera 50 familles. En mêlant appartements, maisons (avec atelier) et lofts, nous comblerons les souhaits individuels des futurs citoyens. Nous prévoyons un grand jardin et un potager collectif qui inviteront à la détente. L'ancienne salle de sport se verra attribuer une fonction qui renforcera la qualité du quartier.

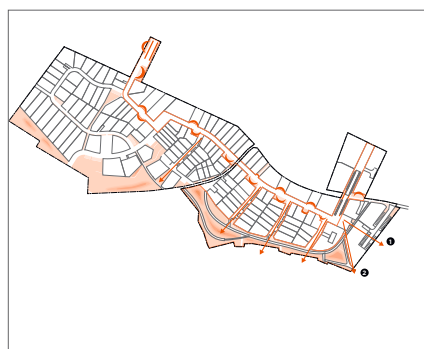




infrastructure voiries



infrastructure voiries



eau



mobilité douce



espaces verts



### Plan de développement de Belle Vallée à Jodoigne

Le développement comprend une analyse approfondie du site, du quartier et des abords, la création d'un concept, ainsi que l'obtention des permis. Nos projets contribuent au quartier dans son ensemble : nous prévoyons non seulement des maisons et des appartements, mais nous y intégrons aussi d'autres aspects d'un quartier de qualité, comme la mobilité, l'espace public, les espaces verts et la gestion des eaux souterraines.

# Développement

**La deuxième phase du processus de Matexi est le développement. Cette étape comprend une analyse approfondie du site, du quartier et des abords, la création d'un concept, toujours en concertation avec les riverains et les mandataires locaux.**

Cette phase inclut également l'obtention des permis nécessaires à la réalisation du projet. En notre qualité de promoteur immobilier expérimenté, doté d'une vision et du sens des réalités, nous voulons, grâce à nos projets, être le moteur du quartier dans son ensemble. Nous prévoyons non seulement des maisons et des appartements de manière optimale, mais nous y intégrons aussi les autres aspects d'un quartier de qualité, comme la mobilité, l'urbanisme, l'archéologie, la gestion des eaux souterraines, l'écologie, les espaces verts, les espaces publics et l'infrastructure.

En 2018, Matexi a obtenu des permis d'urbanisme pour 1.710 logements.

Nous avons obtenu la plupart de nos permis en Pologne. Les 479 logements ayant fait l'objet d'un permis en Pologne font tous partie du projet Omulewska 26. Dans le charmant quartier historique Praga-Południe de Varsovie, nous réaliserons, à terme, 3 immeubles à appartements avec garages souterrains.

Nous avons obtenu un permis pour 91 logements dans le cadre de la réaffectation de la caserne Léopold de Gand. Nous transformerons, d'ici 2021, l'ancienne caserne en un quartier urbain mixte attrayant, doté d'appartements, de maisons, d'une crèche, de bureaux et même d'un hôtel. Nous avons également obtenu un permis pour 52 logements dans l'Orchideestraat d'Oostakker, en Flandre orientale. À Berlare, la 1<sup>re</sup> phase du projet Kruienberg a obtenu son permis, soit pour 40 logements. Nous avons, en outre, obtenu un permis pour 5 habitations dans la Kouterstraat de Destelbergen.

La ville de Courtrai a délivré le permis d'environnement pour le nouveau quartier que Matexi compte développer sur l'ancien site de l'usine Bruynooghe's Koffie. Nous y prévoyons 18 maisons, 58 appartements et une surface


commerciale. Nous avons organisé une concertation de quartier avec les riverains en vue du développement. Nous avons tenu compte de leurs souhaits dans la mesure du possible. Nous avons, par exemple, modifié l'orientation des logements et le nombre d'étages. Toujours en Flandre occidentale, nous avons obtenu un permis pour 30 logements sur la Klijtberg de Vichte et pour 14 habitations sur la Nieuwe Weg de Sijsele.

À Vilvorde, en Brabant flamand, nous avons obtenu le permis pour la 2<sup>e</sup> phase du projet 4 Fonteinen, à savoir 't Brughuis. Cette phase concerne 134 logements. Dans le cadre du projet 4 Fonteinen, nous développons la ville de demain, où se mêleront habitat, travail, loisirs et rencontres. Nous misons donc résolument sur la mobilité alternative durable, les immeubles évolutifs et des infrastructures urbaines suffisantes. Le tout dans un cadre verdoyant, arrosé d'eau. 4 Fonteinen est ainsi le premier quartier de Belgique à disposer d'un Point Mob privé. Les gens laissent leur voiture à la périphérie du site et terminent leur trajet avec un moyen de transport durable comme le bus ou une voiture électrique partagée. Toujours en Brabant flamand, Matexi a obtenu un permis pour 72 logements à Grimbergen (Beigemveld), 56 à Halle (Nederhem), 52 à Merchtem (Drypikkel), 37 à Machelen (G. Ferréstraat), 20 à Zaventem (Diegemstraat), 10 à Leeuw-Saint-Pierre (Grootbijgaardenstraat) et 8 à Wolvenstem (Stationsstraat).

Dans le Hainaut, Matexi a reçu un permis pour 66 habitations à Marcinelle (Val-au-Bois). Nous allons y réaliser un quartier résidentiel verdoyant comprenant des maisons et des appartements, à seulement 5 minutes du centre de Charleroi.

Nous avons également obtenu un permis pour 31 logements dans la rue du Château d'Eau à Anderlues, 15 habitations dans le Vieux Ath à





Le quartier **Belle Vallée à Jodoigne** vise une intégration harmonieuse dans l'environnement, avec un accent résolument mis sur la préservation des éléments naturels du site. Ici, Matexi a joué la carte du paysage. La vallée est, en effet, une zone topographique unique en son genre. Équipé d'un système durable de gestion des eaux pluviales, le quartier Belle Vallée comporte 350 nouvelles habitations (114 maisons et 240 appartements) et un centre de soins (2.500 m<sup>2</sup>) qui sera accessible à tous les futurs habitants. Mais l'élément principal reste la verdure, qui fait de ce quartier un cadre de vie des plus agréables.





Ath, 15 dans le Quartier d'Ath à Hornu, 12 dans la rue Général Leman à Frameries et 11 dans la rue de la Taillette à Anderlues.

Matexi a lancé le concept de « micrologements » dans la commune de Quaregnon, dans le Hainaut. Ces maisons/appartements sont jusqu'à 25 % plus compacts et moins coûteux que les logements classiques. Matexi répond ainsi à différentes demandes du marché, à savoir le besoin d'une vie abordable et durable, accessible et économe en énergie, dans le centre des villes.

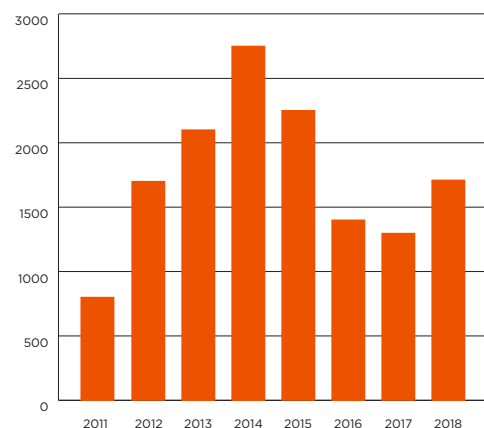
En Brabant wallon, nous avons obtenu un permis pour 189 logements dans le quartier résidentiel Belle Vallée à Jodoigne. Au total, 342 maisons et appartements y seront construits à deux pas du centre. Matexi a, par ailleurs, reçu un permis pour 17 appartements dans la résidence Victor Hugo de Braine-l'Alleud. La résidence abritera, au total, 54 luxueux appartements de 2 à 4 chambres.

Dans le Limbourg, Matexi a obtenu un permis pour un immeuble de 17 appartements avec parking souterrain dans la rue Heilderveld de Dilsen-Stokkem. Les habitants y vivront dans un écrin de verdure tout en bénéficiant de la

proximité avec le centre et ses services indispensables à la vie quotidienne.


À Rocourt, en province de Liège, Matexi a reçu un permis pour 83 habitations au sein du quartier résidentiel Les Jardins du Terril. Ce quartier rural alternant maisons et appartements se situe à un jet de pierre du centre de Rocourt et à 10 minutes du centre de Liège. À Ans, une commune voisine, le projet de la rue Général Leman s'est vu octroyer un permis pour 29 logements.

UNITÉS AYANT REÇU UN PERMIS

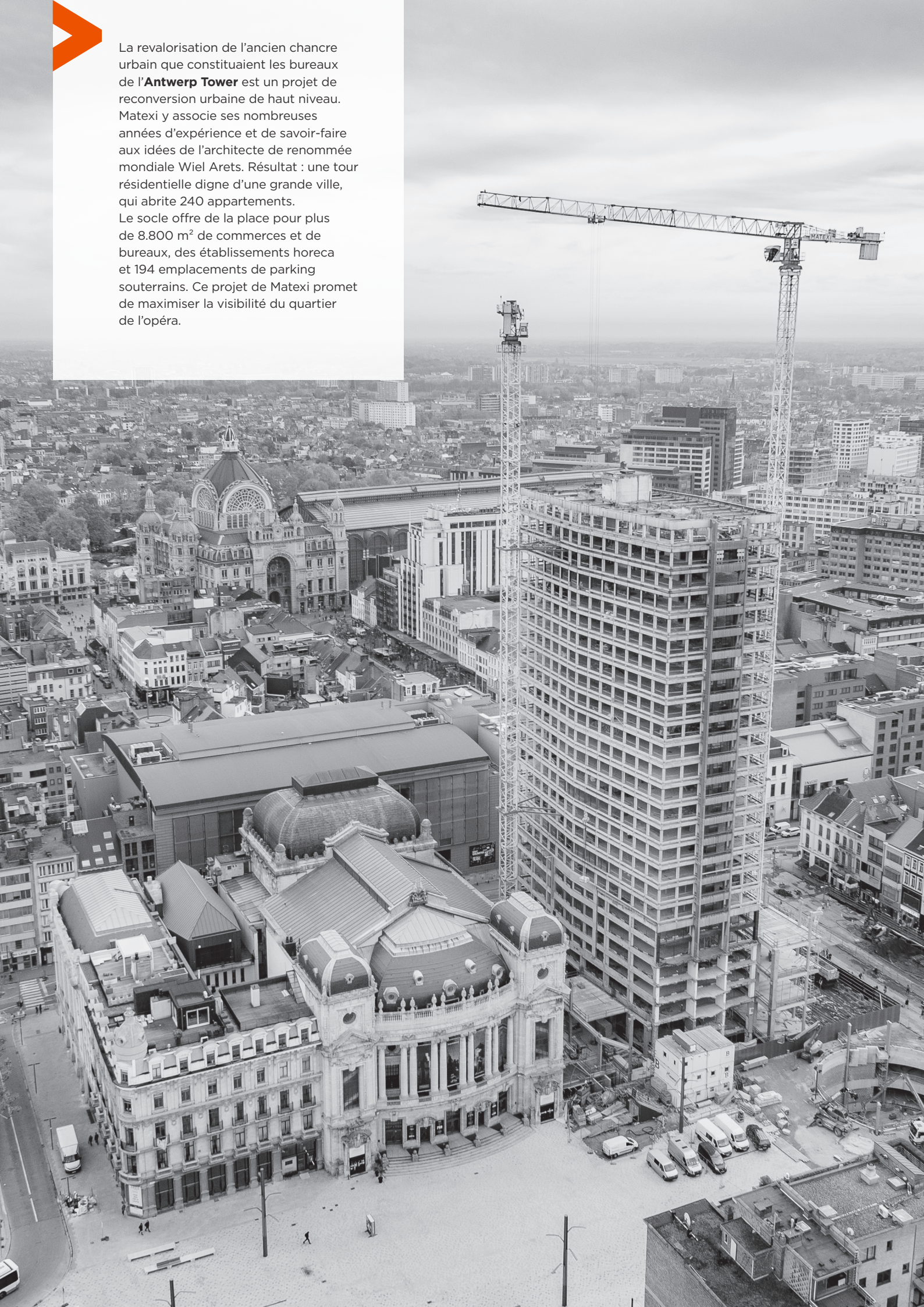


Matexi est l'un des rares promoteurs à disposer d'une équipe « Urban Planning & Design » interne centrée sur le développement de nouveaux quartiers. Sur la base d'une analyse approfondie du quartier, cette équipe met en place un processus de planification interactif et participatif. Elle mise sur un concept architectural et urbanistique de qualité et veille à une répartition judicieuse des maisons ou des appartements.





La revalorisation de l'ancien chancre urbain que constituaient les bureaux de l'**Antwerp Tower** est un projet de reconversion urbaine de haut niveau. Matexi y associe ses nombreuses années d'expérience et de savoir-faire aux idées de l'architecte de renommée mondiale Wiel Arets. Résultat : une tour résidentielle digne d'une grande ville, qui abrite 240 appartements. Le socle offre de la place pour plus de 8.800 m<sup>2</sup> de commerces et de bureaux, des établissements horeca et 194 emplacements de parking souterrains. Ce projet de Matexi promet de maximiser la visibilité du quartier de l'opéra.





# Construction

**En 2018, Mategi a procédé à la réception de 1.427 maisons et appartements. Cela représente 40 logements en plus qu'en 2017. 886 (ou 62 %) de ces logements sont des appartements. La balance penche de plus en plus en faveur des projets intra-urbains.**

À Varsovie, capitale de la Pologne, la construction de la tour résidentielle Pereca s'est achevée. La tour abrite 193 appartements, 682 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales et 86 emplacements de parking. La vente de l'ensemble de la tour au Bouwfonds Investment Management Fund allemand a été finalisée. Il s'agit de la plus grande vente conjointe d'immobilier résidentiel à un fonds immobilier commercial international en Pologne.

Toujours à Varsovie, la 1<sup>re</sup> phase du projet Apartamenty Marymont a remporté le 3<sup>e</sup> prix du concours « Construction de l'année 2017 » organisé par l'association polonaise des techniciens et ingénieurs du bâtiment. La 1<sup>re</sup> phase comprend 92 appartements répartis dans 12 immeubles.

Le Quartier Bleu est le plus grand projet résidentiel en Belgique. En collaboration avec notre partenaire, nous mettons en œuvre un nouveau quartier sur les rives du Kanaalkom hasseltois, où se confondent habitat, travail, stationnement et shopping. Les travaux de construction avancent bien. Le parking souterrain est terminé et quatre résidences verront le jour le long de l'avenue piétonne ces prochaines années, comprenant des penthouses, des appartements et des studios. L'espace est, en outre, prévu pour accueillir différents patios et jardins communautaires. En 2018, nous avons célébré la fin des travaux de gros œuvre des résidences The Meridian et Docklife par une plantation de l'arbre de mai.

Dans la Boerenkrijgsingel de Hasselt, la construction de la tour d'appartements et de bureaux Alba est en cours. Composée de 52 appartements, 4 bureaux et un garage souterrain, l'immeuble apportera de la valeur à son environnement, tant sur le plan architectural qu'en termes de qualité de vie.

Les travaux de construction de l'Antwerp Tower sont allés bon train en 2018. C'est à deux pas de la gare d'Anvers-Central et dans le centre névralgique d'Anvers que, d'ici 2021, l'ancienne tour de bureaux cédera sa place à un projet multifonctionnel comportant 240 appartements, des commerces, des restaurants et des emplacements de parking souterrains.

Mategi réalise aussi des projets sociaux et fédérateurs. Dans le quartier Wolfputstraat d'Oostakker, nous développons, outre des maisons familiales et des appartements, 3 logements sur mesure. Ce quartier résidentiel propice à la vie de famille pourra accueillir 12 personnes atteintes d'un retard mental. Elles resteront autonomes, mais bénéficieront d'un accompagnement.

Nous avons entamé la construction d'une crèche dans le quartier résidentiel de Mategi à Machelen.

Après la construction du 1<sup>er</sup> immeuble à appartements (Residentie Green) sur le site Champ Sainte-Anne, nous nous sommes attaqués à l'intérieur du site avec le développement d'un nouveau quartier comprenant, au total, 231 maisons et 390 appartements. La nouvelle phase de construction concerne 3 bâtiments de 17 appartements chacun et 42 maisons unifamiliales.

À Jodoigne, le premier coup de pelle a été donné dans le cadre du projet Belle Vallée. Cette phase verra la création de 27 maisons, d'une polyclinique et d'un verger dans un nouveau parc. Au total, plus de 300 familles trouveront un toit ici, à proximité du centre et de toutes les infrastructures nécessaires. Les futurs habitants et riverains du quartier Schietboomplein de Schriek ont organisé une fête de quartier pour inaugurer la maison





Matexi et Revive développent le quartier urbain **Pier Kornel** à **Alost**, en bordure de la Dendre.

Au programme : 53 maisons et 368 appartements. La construction des logements à assistance et du patio commun a débuté en 2018. De quoi revaloriser l'ensemble de ce quartier proche de la gare et de la Dendre.





témoin et la place du même nom. Ce quartier comportera 23 maisons écoénergétiques et 13 terrains à bâtir libres de constructeur.

La deuxième phase de développement de Pier Kornel, le quartier résidentiel établi sur le site de l'ancienne usine Tupperware à Alost, avance bien. Nous y mettons en œuvre 50 logements à assistance homologués, articulés autour d'une cour intérieure. Pier Kornel s'inscrit dans le projet de reconversion intra-urbaine qui se déploiera en bordure de la Dendre ces 20 prochaines années.

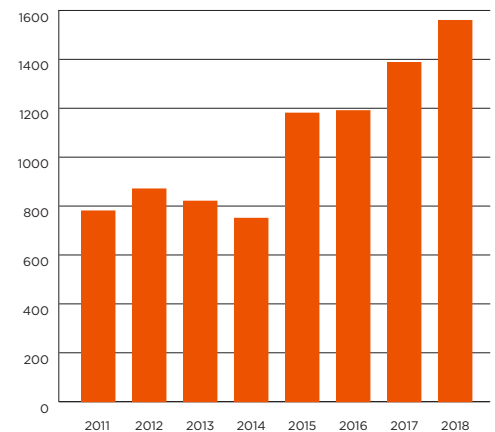
Nous allons créer un nouveau quartier au bord de l'eau sur l'ancien site industriel Bernal de la Sint-Lucasstraat à Lommel. Les 2 phases y donneront naissance à un tout nouveau parc public, 12 maisons unifamiliales et plusieurs immeubles à appartements dotés d'une faible empreinte écologique.

Au-dessus des boutiques du Kouterdreef, à Gand, nous allons aménager des appartements de luxe et des penthouses aux 2e, 3e et 4e étages du bâtiment situé entre le Kouter et le Kouterdreef.


Nous avons lancé les travaux d'infrastructure du nouveau quartier résidentiel qui verra le jour sur l'ancien site industriel ATM, sur l'Heirweg à Maaseik. Nous y créerons un quartier résidentiel paisible sans trafic de transit, à proximité du centre. Le quartier comprendra 82 maisons modernes et confortables avec jardin ainsi que 56 appartements avec terrasse spacieuse.

Dans le Hainaut, nous avons entamé la construction du quartier Parc de la Wilote, où 33 appartements écoénergétiques seront aménagés à proximité de toutes les infrastructures nécessaires.

#### RÉCEPTIONS







En septembre, Matexi a ouvert une maison témoin et un appartement-témoin dans le nouveau quartier résidentiel 't Lycée à Tirlemont. Après environ 2 ans de travaux, ce quartier à circulation limitée et propice à la vie de famille commence à prendre forme. Il comptera, au total, 87 appartements et 25 maisons. Les premiers appartements, du côté de l'Albertvest, ont été parachèvés en 2018 et nous avons accueilli les nouveaux occupants. Le quartier bénéficie d'une situation unique, à deux pas du centre de Tirlemont, de la gare et de toutes les infrastructures indispensables.



# Vente

**En 2018, MATEXI a vendu 550 maisons, 761 appartements et 130 terrains à bâtir libres de constructeur. Pas moins de 1.451 familles ont ainsi pu concrétiser leur rêve d'habitat. Les ventes sont restées relativement stables par rapport à 2017.**

Il est impossible de fournir un aperçu complet des nouveaux projets mis en vente dans le présent rapport d'activités. Nous dressons donc la liste des principaux d'entre eux.

La vente de l'Antwerp Tower à Anvers a commencé en 2018. Quelque 500 candidats se sont inscrits à la prévente, lors de laquelle nous avons vendu 65 appartements. Nous avons donné le coup d'envoi officiel de la vente lors d'une journée portes ouvertes qui a attiré 250 curieux. L'Antwerp Tower abrite, au total, 240 appartements 1, 2 ou 3 chambres avec terrasse couverte. En plus des appartements, nous proposons aussi des bureaux et des surfaces commerciales.

À Zemst, en Brabant flamand, nous avons mis les premières maisons du quartier Schaliënhof en vente. Idem pour le quartier Steenakker d'Asse et la Groot-Bijgaardenstraat de Leeuw-Saint-Pierre.

En Flandre orientale, nous avons commercialisé les premières maisons du nouveau quartier Droogte à Evergem. Quarante familles y vivront dans un charmant quartier verdoyant, à proximité du centre et à un jet de pierre de Gand. Les maisons de différents styles y sont articulées autour d'un parc paisible, émaillé de pistes cyclables et de sentiers pédestres.

Dans le Limbourg, la vente du quartier Oude Baan de Dilsen-Stokkem a débuté. Onze maisons modernes dotées de 3 chambres, d'un grand jardin et d'un carport y ont été construites dans une impasse.

Nous avons lancé la vente du quartier I-Dyle à Genappe, en Brabant wallon. MATEXI développe le premier écoquartier de Wallonie sur le site de l'ancienne sucrerie de Genappe. En 3 phases, nous mettrons finalement en œuvre 161 logements durables et 130 apparte-

ments, un foyer socioéducatif, une crèche, un verger, un parcours de fitness, des magasins de proximité, des aires de jeux, etc. L'accent est mis sur le caractère écologique du quartier, avec l'utilisation de technologies et de matériaux renouvelables tels que les toitures vertes, les puits d'eau de pluie et les pompes à eau manuelles.

La vente du projet Belle Vallée, à Jodoigne, a également débuté. Le quartier accueillera, à terme, plus de 300 maisons et appartements, une salle polyvalente, des commerces et une polyclinique. Nous accorderons aussi énormément d'attention aux espaces verts publics.

Nous avons mis 2 quartiers en vente en province de Namur. À Andenne, 8 appartements du premier immeuble du projet Clos des Ours ont été mis en vente. À terme, le projet comptera 32 appartements répartis dans 3 immeubles.

Dans le Hainaut, 2 immeubles à appartements ont été mis en vente dans le quartier Parc de la Wilote à Braine-le-Comte. Entourés de pelouses et de parterres, les deux immeubles se dressent en retrait de la route principale. La circulation limitée est un gage de calme tandis que le potager commun est particulièrement relaxant.

De nombreux quartiers ont élargi leur offre. À Willebroek, où nous transformons l'ancien site de la papeterie De Naeyer en un quartier vivant comprenant également des commerces et des bureaux articulés autour d'une place verte centrale, nous avons mis en vente une 2e partie du projet de développement.

Sur la Schietboomplein de Schriek, nous mettons en œuvre un nouveau quartier associant maisons et terrains à bâtir libres de constructeur. Ce quartier se caractérise par des zones vertes et des rues à circulation limitée.





Dans le quartier Matexi **Zuiderdal** à **Boechout**, 24 appartements-villas ont été mis en vente lors d'une après-midi festive qui s'est tenue en septembre sur la Mussenplein centrale. Tout y est mis en œuvre pour garantir un confort de vie maximal : 3 étages, matériaux de qualité, panneaux solaires, terrasses en coin, baies vitrées, emplacements de parking souterrains. À Zuiderdal, Matexi développe, sur un site de 7,5 hectares, des logements de typologies très diverses, caractérisés par une architecture fonctionnelle et harmonieuse en briques. Nous accordons, en outre, une attention particulière à l'espace public : verdure, petites places, forêt ludique, rues à circulation limitée, pistes cyclables, sentiers pédestres, haies luxuriantes.



En 2018, les futurs occupants et les riverains se sont réunis pour fêter l'inauguration de la place et de la maison témoin. Au total, 12 maisons et 11 terrains à bâtir ont déjà trouvé acquéreur.

Dans le cadre du projet Zuiderdal à Boechout, nous avons organisé une fête de quartier pour le lancement des appartements-villas. Le site Zuiderdal (7,5 hectares) offre une grande diversité de maisons et d'appartements.

À Tirlemont, nous avons profité de l'inauguration de la maison témoin et de l'appartement-témoin du quartier 't Lycée pour proposer une nouvelle offre de maisons et d'appartements. Une visite du chantier a permis aux candidats de se faire une idée de l'apparence du nouveau quartier. Nous avons mis en œuvre 187 appartements, 25 maisons, 3 espaces dédiés aux activités de voisinage et un parc de quartier en guise de lieu de rencontre et de détente central.

Toujours dans le Brabant flamand, nous avons mis en vente de nouvelles maisons et de nouveaux appartements du quartier Nederhem à Halle. Nederhem est un nouveau quartier résidentiel au bord de l'eau dont l'offre diversifiée s'adresse à des familles disposant de budgets divers. Nous proposons des maisons unifamiliales, des studios, des appartements et des villas urbaines.

Nous avons étoffé l'offre de 2 autres quartiers du Brabant flamand : Drypikkel à Merchtem et le quartier Matexi à Machelen.

Nous avons aussi considérablement étoffé l'offre en Flandre occidentale, notamment dans la Zwijnlandstraat de Poperinge, la Schaapsdreef de Courtrai et l'Oostendelaan de Middelkerke. De nouvelles maisons et de nouveaux appartements ont aussi été mis en vente dans le quartier Tweelinden de Lichtervelde, la Hazelaarstraat d'Izegem et la Houtsaegerlaan de Coxyde.

Matexi a officiellement inauguré la nouvelle rue commerçante de Gand, le Kouterdreef, en présence de Christophe Peeters, échevin gantois en charge des finances, des événements, des commerçants et de l'innovation. La rue accueille 9 boutiques de luxe, dont

Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Ralet et River Woods.

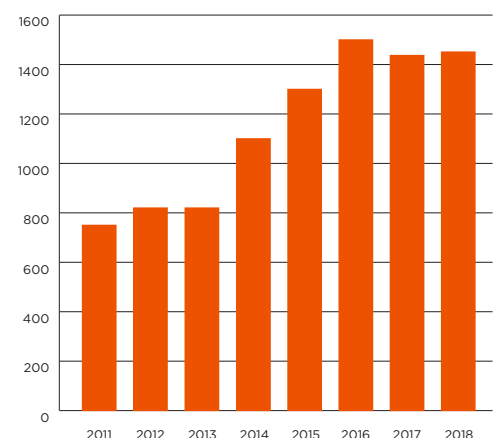
Divers projets ont affiché « sold out » en 2018. Les logements du projet Kolska Od Nowa, en Pologne, ont tous trouvé acquéreur rapidement. Ce projet portait sur la transformation d'un ancien site industriel en un quartier vivant à 10 minutes du centre de Varsovie. Les différents bâtiments forment, ensemble, des squares verdoyants à circulation limitée, propices à la détente et aux loisirs.

Nous avons vendu les 14 appartements de la rue Eugène Vandenhoff, à Liège, y compris l'appartement-témoin. Toutes les maisons avaient déjà été vendues en 2017.


En Flandre orientale, les 24 maisons rurales de la zone résidentielle de la Snoekstraat, à Melsele, ont trouvé acquéreur.

En Brabant wallon, 2 projets ont affiché complet : Cense du Sart à Rixensart et la rue des Acacias à Marchienne. Dans le quartier Chemin du Tour à Soignies, toutes les maisons disponibles ont été vendues.

#### VENTES







À **Wépion**, près de Namur, la nouvelle **maison témoin de Sibomat** en bordure de Meuse présente une architecture contemporaine qui vient parfaitement compléter le style classique de la maison témoin de style brabançon inaugurée l'an dernier par Sibomat à Bierges. Dotée d'un toit plat, elle met en œuvre des matériaux qui instaurent une jolie harmonie, notamment le crépi et le bardage en bois.



# Logement individuel

**Sibomat est une société sœur de MATEXI spécialisée dans la construction à ossature bois.**

Les activités de Sibomat englobent la construction de maisons clé sur porte à ossature bois et la production, l'approvisionnement et le montage de murs, sols et éléments de toitures en bois pour la construction de projets. Sibomat est active sur tout le territoire belge.

En 2018, Sibomat a livré 129 logements, soit autant qu'en 2017. Sibomat a généré un chiffre d'affaires de 39,177 millions d'euros, un record par rapport à 2017 (27,34 millions d'euros). Cette performance vient du fait que Sibomat a réalisé les façades extérieures du projet intra-urbain Leopold Views, à Evere. Ce vaste projet de reconversion vise à transformer un ancien immeuble de bureaux en un immeuble à appartements moderne et durable composé de 201 logements.

Nous avons dénudé les façades pour ne conserver que la structure en béton avant

de mettre en œuvre des éléments d'ossature bois étanches à l'air et très bien isolés.

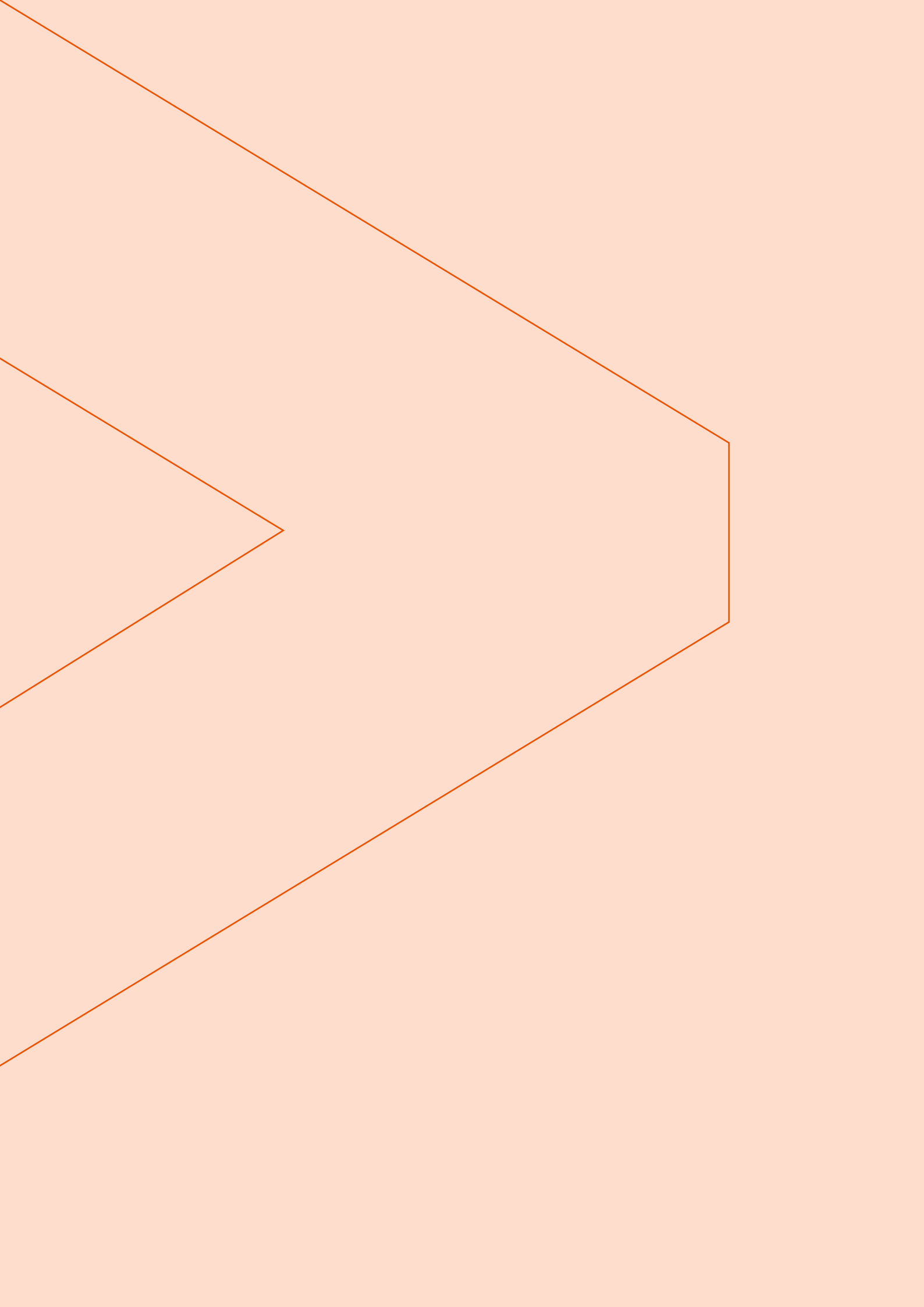
Afin de soutenir ses activités croissantes, Sibomat a investi dans différents domaines en 2018. Un nouveau hall de production de 3.200 m<sup>2</sup> a été construit au siège de Zulte et la construction d'une nouvelle ligne de production est en cours de préparation.

Afin de se rapprocher des marchés locaux, Sibomat dispose de 3 écosystèmes composés d'équipes locales : Flandre orientale et Flandre occidentale ; Anvers, Campine et Louvain et, enfin, le sud du pays, dont la réalisation date de 2018. Avec l'inauguration de la nouvelle maison témoin de Wépion, près de Namur, Sibomat s'apprête à étendre le 3<sup>e</sup> écosystème sur l'axe Namur-Wavre.

Choisir l'ossature bois, c'est opter pour un climat plus agréable. Les chiffres absolus diffèrent selon les postulats des études, mais les bâtiments en bois trônent systématiquement en tête des classements en matière d'économies d'énergie.

**Jan Lootens,**  
patron de Sibomat





**QUARTIERS À L'ÉTRANGER**

**FISHERMANS BEND,  
MELBOURNE**

**Constamment à la recherche  
de solutions adéquates en matière  
de développement de quartiers,  
Matexi s'inspire de quartiers  
historiques et contemporains.**





## Fishermans Bend, le plus vaste projet de rénovation urbaine d'Australie

Melbourne, capitale de l'État australien de Victoria, est la ville du pays qui se développe le plus rapidement. Elle atteindra les 8 millions d'habitants à l'horizon 2051. Pour faire face à cet essor, le gouvernement a présenté, en 2012, un plan visant à transformer Fishermans Bend, une zone de 480 hectares, en un nouveau quartier où 80.000 personnes trouveront un toit et 80.000 autres un emploi.

Fishermans Bend se trouve à moins de 5 km du quartier des affaires de Melbourne et fait plus de deux fois sa taille. En bordure du Yarra, le site relie le centre des affaires à la baie de Port Phillip.

Ce projet unique de rénovation urbaine sera déployé sur 30 ans. Les différents intervenants (futurs habitants, industrie, promoteurs, autorités locales) ont été impliqués dans le processus de conception dès le début du développement. Ils auront l'occasion de donner leur avis à divers moments et de différentes manières sur des thèmes clés tels que le transport, la durabilité, l'espace public, le type de

construction et la densité. Le grand public a fait part de quelques-unes de ses priorités : une biodiversité saine, un réseau de transport correct, des infrastructures collectives suffisantes ainsi que des logements abordables et adaptés aux changements climatiques. Les intervenants insistent, en outre, pour que Fishermans Bend serve d'exemple pour ce qui est de l'innovation et de la durabilité, mais dans le respect de l'histoire locale et de la culture aborigène.

Les autorités ont formulé des objectifs clairs pour faire du projet de rénovation urbaine de Fishermans Bend une référence en matière de durabilité écologique, de prospérité économique, de qualité de vie, de connectivité, de diversité et d'innovation.

80 % des déplacements devront se faire à pied, à vélo ou en transports en commun. Des pistes cyclables et des sentiers pédestres seront donc créés, de même que des lignes de bus supplémentaires, un nouveau réseau de tram et une ligne de métro qui reliera le quartier des affaires à la banlieue de West Melbourne.

L'idée consiste à créer une « ville dans un parc » : les espaces publics seront imbriqués dans les rues et les bâtiments et reliés entre eux par un réseau de parcs, ce qui favorisera la marche, le vélo et les contacts sociaux.

Chaque quartier comprendra un centre alliant travail, shopping, sport et loisirs. Les enfants pourront aller à l'école dans leur propre quartier et tous les services de santé essentiels seront à proximité. Ces centres seront, bien sûr, aisément accessibles en transports en commun ou à vélo.

Les autorités se sont fixé des objectifs de durabilité ambitieux. Fishermans Bend sera la plus grande « Green Star-community » d'Australie. La mise en œuvre d'infrastructures et de bâtiments intelligents permettra de ramener les émissions de gaz à effet de serre à zéro d'ici 2050. Chaque quartier sera doté de sa propre installation d'épuration des eaux, ce qui réduira de moitié l'empreinte eau du site et fera baisser de 100 litres par personne la consommation d'eau potable quotidienne. Toitures, auvents et murs végétaux contreront la chaleur de la ville et offriront un habitat à la faune et la flore indigènes.

Le projet prévoit, en outre, une offre diversifiée d'habitations abordables, notamment des logements sociaux. Le tout pour 80.000 habitants.

Fishermans Bend est divisé en 5 quartiers, chacun doté d'un caractère bien à lui. Riche en histoire et en culture, Montague est cher au cœur de la population locale. Sandridge regorge de bureaux et de centres commerciaux tandis que Wirraway est un quartier essentiellement familial où les parcs et les places alternent avec les plaines de jeux et les rues ombragées. Ce quartier est célèbre pour sa scène artistique florissante. Ses galeries et ses centres d'art et de design attirent les visiteurs des quatre coins de Melbourne. Lorimer est, quant à lui, un quartier mixte et vivant proche du Yarra, qui renforce le statut de ville fluviale de Melbourne. Le 5e quartier est un peu hors norme. Employment Precinct est un quartier de 230 hectares déjà considéré comme le centre d'innovation national de Melbourne. Fishermans Bend entend générer 80.000 emplois à l'horizon 2050. 40.000 d'entre eux seront créés à Employment Precinct grâce à l'arrivée et au développement d'entreprises tournées vers l'avenir et d'éminents instituts de recherche.







# NOS PARTIES PRENANTES





Muriel est une cliente satisfaite du quartier **Campagne du Petit Baulers** à **Nivelles**, où Matexi développe un quartier résidentiel à vocation de renforcement.

Au programme : 800 logements (maisons et appartements), 5.000 m<sup>2</sup> de commerces et de bureaux, une crèche et des logements à assistance. Ce projet couvre une superficie totale de 45 hectares.

Bien qu'il soit proche du centre de Nivelles, le quartier offre un écrin de verdure riche en possibilités de loisirs : 21 % de la superficie totale du terrain est réservée à l'aménagement d'espaces publics, dont des terrains de sport, des parcs, 2 étangs et des zones de jeu pour les enfants.



## Nos clients

**Matexi aspire à pouvoir proposer en toute confiance à ses clients une habitation à leur goût, dans un environnement où ils se reconnaissent, où ils se sentent bien et qui correspond à leurs attentes dans la vie. Ce doit être une habitation de qualité et fiable, qui maximise le potentiel de chaque budget et dont la valeur reste également garantie grâce à la conception durable et à la qualité des logements comme de leur environnement.**

Chez Matexi, nous accordons une attention particulière à l'enthousiasme de nos clients. Nous ne voulons pas seulement combler leurs attentes, nous voulons les dépasser. C'est grâce à cette philosophie que Matexi s'est forgé une solide réputation auprès de 39.500 familles. Cette réputation est, pour nous, un atout essentiel pour garantir l'avenir de notre organisation. Depuis 2008, nous confions à un bureau externe le soin de mesurer l'enthousiasme de nos clients. Depuis 2017, nous utilisons une nouvelle méthode et travaillons avec un nouveau bureau d'étude à cet effet.

Nous demandons un feed-back approfondi sur 39 engagements concrets, bien répartis tout au long du processus client (points de contact du client avec Matexi). Nous demandons, en outre, un feed-back qualitatif additionnel sur chacun des processus clés. Depuis 2017, nous mesurons ces résultats non pas à un, mais à 2 moments : 1 mois après l'acte et 3 mois après la réception provisoire.

Outre ce feed-back détaillé, nos clients sont invités à indiquer un score de satisfaction générale sur une échelle de 1 à 10. À partir d'une note de 7/10, nous considérons le client comme satisfait et, à partir d'une note de 9/10, nous le considérons comme enthousiaste. Nous partons du

principe que les clients enthousiastes sont liés de manière rationnelle, mais aussi émotionnelle à notre entreprise. Ces clients sont loyaux et recommanderont activement Matexi à leurs amis et à leur famille.

L'orientation client est l'une des 4 valeurs fondamentales de Matexi. Depuis 2008, nous intégrons les scores de satisfaction de la clientèle à nos critères de calcul des avantages non récurrents liés aux résultats de tous les employés. Nous soulignons ainsi l'importance de l'orientation client. Le pourcentage de clients enthousiastes s'élève à 22,8 %, tandis que celui de clients satisfaits se monte à 79,7 % en 2018.

Les points considérés par nos clients comme étant les plus positifs sont un service correct et fiable, le bon contact avec les collaborateurs, la bonne coopération au cours du processus de construction et la qualité de l'exécution. De nombreux clients ont mentionné explicitement « une nouvelle construction sans souci ». Matexi analyse la satisfaction des clients par phase de projet, par Business Portfolio et par type de produit. Si un client suggère des éléments d'amélioration, nous les étudions et les mettons en œuvre dès lors qu'ils sont réalisables. Nous nous employons ainsi constamment à asseoir notre réputation.

J'avais des idées très précises quant à l'aménagement et aux finitions. Cela n'a jamais posé problème. Matexi sait écouter et connaît ses dossiers. Chapeau !

**Muriel,**  
habitante de Campagne du Petit Baulers, à Nivelles







## Nos collaborateurs

**« Notre travail ? Réinventer l'habitat. » Au travers d'une campagne d'employer branding déployée en 2018 et soutenue par les collaborateurs, Matexi prouve qu'elle met tout en œuvre pour être l'employeur le plus attractif du secteur.**

Matexi est une entreprise à la croissance stable, qui investit dans ses collaborateurs et accorde une place centrale au travail d'équipe et à l'entrepreneuriat. La culture de Matexi est placée sous le signe de la confiance et de la responsabilité. Le succès de Matexi est aussi le succès de ses collaborateurs : des professionnels qualifiés et enthousiastes qui s'épanouissent dans leur travail et sont capables d'exploiter leur expertise pour créer des quartiers où il fait bon vivre.

Comme leurs convictions et réalisations définissent et définiront le mode de vie des gens, Matexi recherche un profil précis lors du recrutement de collaborateurs : des personnes intelligentes, intègres, motivées, sincères et chaleureuses, capables de collaborer de manière constructive. Chaque travailleur est évalué sur la base de ces valeurs, de son esprit d'entreprise et de son sens de l'initiative.

Chez Matexi, le client est au centre des priorités et chacun travaille avec passion dans un même but : « to create great places ».

Au printemps 2018, les collaborateurs ont répondu à cette question : « Quel type d'employeur est Matexi, selon vous ? »

Trois atouts ont clairement été mis en avant :

- › nous réalisons des projets dont nous pouvons être fiers, des « great places », ni plus ni moins ;
- › la collaboration et l'esprit d'entreprise nous permettent d'atteindre les meilleurs des résultats ;
- › ensemble, nous développons une vision d'avenir innovante en matière d'habitat.

Le développement de quartiers nécessite une équipe solide. Chez Matexi, il est assuré par des collaborateurs efficaces dotés d'une vision optimale. Nous disposons, en interne, de connaissances exploitables rapidement.

**Trui Tydgat,**  
Business Manager

## 350 professionnels

Le nombre de collaborateurs employés chez Matexi en 2018 est resté grosso modo identique à celui des années précédentes. Le tableau ci-dessous présente la répartition hommes-femmes. On constate à nouveau une légère hausse du nombre de femmes : 45 % en 2018 contre 44 % en 2017. Le nombre de femmes a augmenté de 3 % par rapport à 2016.

Les proportions régionales sont globalement les mêmes. En termes de localisation, la Flandre représente toujours le plus gros pourcentage

d'occupation, avec 75 % des travailleurs, bien que Matexi soit fortement ancrée à l'échelon régional et que les collaborateurs travaillent au départ de leur région – qu'ils connaissent parfaitement.

Matexi est aussi une entreprise équilibrée en termes de répartition des âges. La tranche des 40-50 ans est la plus représentée (32 %), suivie par celle des 30-40 ans (30 %). 25 % des professionnels ont moins de 50 ans et 13 % ont moins de 30 ans.

	2014		2015		2016		2017		2018	
% Femmes - Hommes	F	H	F	H	F	H	F	H	F	H
	36%	64%	40%	60%	42%	58%	44%	56%	45%	55%

### Lieu d'occupation

Flandre	80%	77%	78%	75%	75%
Bruxelles	3%	4%	3%	4%	4%
Wallonie	10%	11%	12%	13%	13%
Varsovie	5%	7%	7%	7%	7%
GD Luxembourg	1%	1%	1%	1%	1%

### Répartition des âges

<30	13%
30-40	30%
40-50	32%
>50	25%

## Les ressources humaines chez Matexi

Le plan annuel de Human Resources et Learning & Development formule une volonté : celle de soutenir la réalisation des priorités et des objectifs stratégiques de Matexi. Comment ?

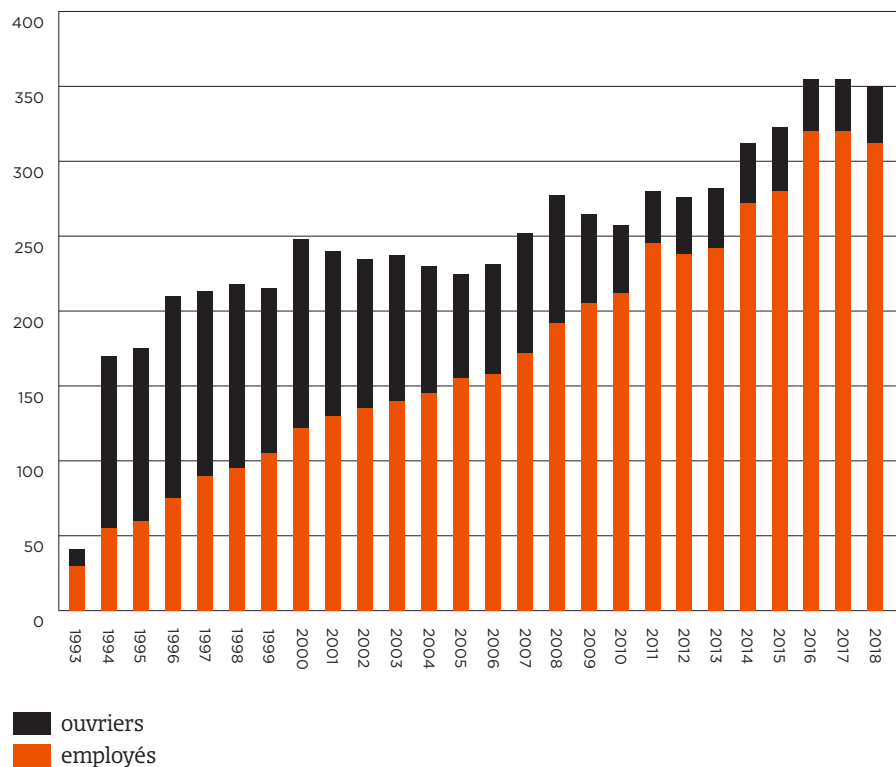
- En attirant les bons collaborateurs, en instaurant la bonne organisation et en mettant en place la bonne culture.
- En soutenant et en conseillant le management, en sa qualité de partenaire commercial, grâce à une connaissance approfondie de notre marché, de nos projets et de nos clients.
- En offrant des services efficaces et orientés client aux collaborateurs dans le cadre de tous les processus RH.
- En créant une organisation apprenante et en enrichissant nos connaissances et notre savoir-faire.

En 2018, une attention particulière a été accordée à l'employer branding et à la conception d'un nouveau site d'offres d'emploi.

La campagne d'employer branding a commencé par la définition de L'Employee Value Proposition. Nous avons également mis en place une équipe d'ambassadeurs. L'objectif de notre campagne d'employer branding ? Attirer les bons collaborateurs, tant pour les projets intra-urbains d'envergure que pour le développement de quartier classique.

2018 a aussi été une année de transition sur la voie de la nouvelle structure organisationnelle baptisée Go For Project Centric. Une méthodologie basée sur le projet a été déployée. Axée sur une efficacité accrue, elle offre aux collaborateurs des possibilités de rotation et d'évolution au sein de l'entreprise. L'approche par projet accorde une place encore plus centrale à nos projets immobiliers et mise sur une propriété conjointe à tous les niveaux.

En 2018, nous avons également mis en place un processus de Mid-Year Review, qui consiste à organiser des entretiens de fonctionnement semestriels.



Le nombre de professionnels est passé à 350 chez Matexi en 2018.





Matexi est une entreprise de la connaissance, composée de professionnels performants. Avec notre **Matexi Academy**, nous jouons la carte du recyclage, de la formation et des réseaux apprenants. Nos collaborateurs y trouvent facilement le chemin de nouvelles connaissances. Grâce aux nombreux projets, notre organisation apprend rapidement : les réseaux apprenants nous permettent d'ajuster rapidement nos processus. En 2018, le siège de Waregem a notamment accueilli un réseau apprenant destiné à nos promoteurs immobiliers.



## Learning & Development

Matexi investit systématiquement dans le développement de ses collaborateurs. Tous ont la possibilité de s'épanouir pleinement. Des collaborateurs et des cadres motivés font de Matexi « a great place to work ».

Notre politique de formations repose sur 2 piliers. D'une part, les entretiens de fonctionnement annuels nous permettent d'évaluer les attentes spécifiques de chaque collaborateur. D'autre part, nous assurons l'enrichissement continu des connaissances de nos équipes centrales et régionales. Nous optons pour une pluralité de méthodes d'apprentissage : d'une offre variée de formations classiques aux webinaires, en passant par les réseaux apprenants et la visite de projets. Nous incitons également nos collaborateurs à prendre leur développement en charge en participant à des formations externes.

Au cours de 2 voyages d'études, les collaborateurs ont pu s'inspirer de projets passionnants en Belgique et à l'étranger. En 2018, un petit groupe de collègues s'est rendu à Hambourg, Fribourg et Stuttgart pour faire le plein d'idées concrètes et de connaissances pratiques relatives au développement urbain et régional,

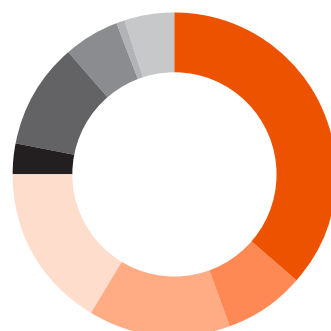
aux projets de reconversion au bord de l'eau, à l'urbanisme durable et aux milieux de vie urbains de qualité.

La Matexi Academy offre un cadre global et professionnel pour la coordination des formations dispensées au sein de Matexi. Nos collaborateurs peuvent ainsi découvrir l'offre facilement et cibler les formations auxquelles ils s'inscrivent. Le calendrier des formations a été mis en évidence dans l'Infozone en 2018.

En 2018, nous avons poursuivi la mise en place de processus performants et normalisés sous la devise « ESS » (Eliminate, Simplify & Standardize), ainsi que l'implémentation de SAP en guise de système ERP (Automate & Integrate). Nous avons également organisé des formations sur des outils tels qu'Aproplan et MS project. Sans oublier les formations plus générales, notamment celle consacrée aux concepts de base de l'aménagement du territoire. Le nombre moyen d'heures de formation est revenu à la normale.

Le tableau ci-dessous illustre l'évolution du nombre moyen d'heures de formation par travailleur et la répartition par thème.

Formation	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre moyen d'heures de formation	52h	54h	80h	57h	52h
Ouvriers	30h	27h	28h	32h	31h
Employés	56h	58h	88h	60h	53h



**PROPRE À L'ENTREPRISE 40,82%**  
**FINANCES 9,03%**  
**APTITUDES PERSONNELLES 15,86%**  
**INFORMATIQUE 18,27%**  
**JURIDIQUE 3,40%**  
**DÉVELOPPEMENT DE PROJETS 11,63%**  
**SALES & MARKETING 6,20%**  
**RH 0,91%**  
**EHS (ENVIRONMENT, HEALTH, SAFETY) 5,50%**





Gaëtan Hannecart, CEO de Matexi, en conversation avec Hans Bonte, bourgmestre de **Vilvorde**, et Ben Weyts, ministre flamand de la Mobilité, lors du lancement des dernières réalisations à **4 Fontainen**, à Vilvorde. En bordure du canal, ce quartier tourné vers l'avenir nourrit des ambitions durables, notamment en matière de mobilité. 4 Fontainen est le premier quartier de Belgique à disposer d'un Point Mob privé : les gens troquent leur voiture contre un moyen de transport durable pour terminer leur trajet. Outre un arrêt de bus, le Point Mob met à la disposition de tous des vélos partagés, un parking à vélos, des voitures électriques partagées et une borne de recharge.





## Riverains et autorités locales

**Les quartiers réalisés par Matexi constituent une valeur ajoutée pour les riverains et la communauté locale. Nos réalisations sont parfaitement intégrées dans le tissu local et dans l'espace disponible. Nous offrons à nos clients une habitation de qualité et un environnement où ils peuvent vivre de manière engagée, travailler, faire leurs courses et se détendre. C'est la raison pour laquelle nous travaillons dès le premier jour en étroite collaboration avec toutes les parties concernées.**

Matexi a développé une vision à long terme et opte pour le développement dans des localisations bien étudiées. Plusieurs facteurs jouent un rôle important : mobilité, durabilité, interaction avec l'environnement, mais aussi présence de services indispensables à la vie quotidienne...

Nous analysons minutieusement les quartiers potentiels et nous affinons sans relâche notre méthodologie. Nous évaluons de la sorte la manière dont nos plans complètent ou renforcent l'offre déjà présente, puisque ces fonctions ont un impact considérable sur la mobilité et stimulent la création d'une cohésion de voisinage.

Les équipes des marchés locaux de Matexi accordent une attention particulière aux contacts cordiaux et à la collaboration constructive avec les administrations locales. Nous échangeons des connaissances et des expériences avec les autorités locales. Bon nombre de nos collaborateurs siègent dans une CCATM, une Commis-

sion consultative communale d'aménagement du territoire et de mobilité. Grâce à leur expérience et à leur savoir-faire, ils contribuent à la mise en place, dans leur commune, d'une politique d'aménagement du territoire de qualité. Dans le cadre de cet échange de connaissances, Matexi a dressé, pour chaque commune de Belgique, une fiche d'identité intéressante et riche en informations utiles telles que l'évolution des prix de l'immobilier et des terrains, le nombre de familles, les tranches d'âge des citoyens, le nombre de nouveaux arrivants et le nombre d'habitants qui déménagent dans d'autres villes ou communes (et lesquelles). Matexi l'a fournie gratuitement à toutes les villes et communes afin de se profiler comme un partenaire fiable dans le cadre de partenariats public-privé.

En 2018, Matexi a été partenaire de la Vlaamse Vereniging van Steden en Gemeenten (VVSG) et a activement participé au Woondag, en décembre. Le Woondag s'est d'ailleurs tenu au

L'administration communale est ravie que cet ancien site scolaire ait cédé sa place à un nouveau quartier de qualité, 't Lycée, où des habitants de tous âges vivent en parfaite harmonie. C'est un quartier à part entière.

**Katrien Partyka,**  
bourgmestre de Tirlemont

centre de congrès de Lamot, le site intra-urbain mis en œuvre par Matexi à Malines. Les membres de l'assemblée générale de l'ASBL VVSG ont visité, en exclusivité, 't Groen Kwartier à Anvers, un projet exemplaire en matière de partenariat public-privé, d'exploitation de l'espace bâti et de revalorisation. Notre CEO, Gaëtan Hannecart, a profité du lunch pour s'adresser au Conseil d'administration. Kristoff De Winne (manager Corporate Office) a participé à la table ronde intitulée « Heeft wonen in de dorpen een toekomst ? » (y a-t-il un avenir pour l'habitat dans les villages ?). Trui Tydgat, Business Manager Flandre orientale, a donné une conférence inspirante sur les tendances en Europe en posant une question : sommes-nous prêts pour demain ?

Nos activités apportent, en outre, un concours à l'économie locale. Matexi cherche notamment, via ses activités locales, à collaborer au maximum avec des entrepreneurs issus du réseau des entreprises à proximité des quartiers que nous développons. En 2018, Matexi était active dans 290 communes. Notre entreprise garantit ainsi chaque jour l'activité d'environ 3.000 personnes dans le secteur de la construction et dans les secteurs connexes.

Nos projets se caractérisent souvent par de longs délais de réalisation. Élaborer un plan directeur, obtenir les autorisations requises, trouver les bons partenaires... tout cela prend du temps. Et pendant ce temps, les bâtiments restent vides et les terrains ouverts. Matexi les met donc à la disposition de toutes sortes de pop-ups, créant ainsi des lieux de rencontre dynamiques, créatifs, culinaires, culturels et sociaux. Aménagé dans l'ancienne usine d'explosifs au plein cœur du quartier 4 Fonteinen, le pop-up De Kruitfabriek accueille depuis 2014 toutes sortes d'événements créatifs et culturels très populaires. Depuis 2018, il abrite diverses boutiques et initiatives sociales, regroupées sous la dénomination MAG44. On y trouve notamment un atelier de réparation de vélos de Groep Intro, une ASBL qui aide les personnes précarisées à trouver un emploi sur le marché du travail classique.

Autres initiatives brillantes : le skatepark aménagé pour les jeunes des environs sur le site de Bétons Lemaire à Ottigines et le bar d'été « Eksterbar » dans le quartier Eksterlaer à Deurne.

En tant qu'administration communale, nous voyons toujours d'un bon œil l'arrivée d'un quartier durable où la qualité de vie des habitants est prise en compte. Ce futur quartier répondra à tous les critères de durabilité imposés par la Région wallonne et servira d'exemple.

**Gérard Couronné,**  
bourgmestre de Genappe

## Matexi Award

En 2018, Matexi a organisé le Matexi Award pour la troisième fois consécutive. Ce prix et la prime en espèces qui lui est associée couronnent des initiatives bénéfiques qui rapprochent les voisins. Matexi fait de la durabilité une priorité. Outre le souci de l'environnement, le soin accordé à notre société est également essentiel. Des prix ont été décernés pour la première fois dans 2 catégories : l'une rassemblait des projets portés par des particuliers, l'autre des projets mis en place par des administrations locales comme les communes, les CPAS...

Le Mobiel Dienstencentrum de Deerlijk (administrations locales) et De Theatergarage à Borgerhout (particuliers) ont été élus « initiatives de quartier les plus fédératrices » en 2018.

Les deux projets gagnants sont chacun repartis avec un chèque de 1.500 euros. Le 2e prix est allé aux initiatives Végétalis Action à Dison (initiative émanant d'administrations locales) et Papy Boom à Molenbeek-Saint-Jean

(initiative émanant de particuliers). Elles ont chacune reçu la somme de 1.000 euros.

Le public a également pu sélectionner son coup de cœur dans chacune des catégories. Ce prix (1.000 euros également) est allé à « Burenzorg met soep op de stoep » de la crèche Tierlantuin de Gand (pour les administrations locales) et aux « Ateliers de sport et de danse » d'Eupen (pour les particuliers).

Le jury a évalué les projets soumis sur la base de leur caractère fédérateur, de leur originalité, de leur impact et de leur pouvoir d'inspiration. Dans son rapport, le jury n'a pas tari d'éloges quant à la qualité des projets soumis. C'est un plaisir de constater que cet événement suscite autant d'enthousiasme, d'envie et d'émotion et que les participants font preuve d'un dévouement effréné pour améliorer leur quartier. Tous les participants ont été repris dans l'atlas des quartiers de Vicinia, la plateforme de connaissances pour le développement des quartiers ([vicinia.be](http://vicinia.be)).

Des projets tels que le Matexi Award ressuscitent le sentiment de proximité, ce qui est bien nécessaire. Le Matexi Award donne un coup de pouce à ces nombreux Belges qui s'investissent corps et âme dans leur quartier.

**Herman Van Rompuy,**  
ancien président du Conseil européen



Gaëtan Hannecart a remis les prix aux lauréats de la 3e édition du **Matexi Award** lors d'un événement chaleureux qui a beaucoup plu. Trois initiatives ont été récompensées dans chaque catégorie (administrations locales et particuliers). Les heureux gagnants des projets les plus fédérateurs ont reçu un chèque de Matexi pour poursuivre la mise en œuvre de leur projet.





€1.500,-  
MATEXI AWARD  
MEEST VERBINCENDE BUURTINITIATIEF  
PRIX DU PUBLIC MATEXI AWARD  
L'INITIATIVE DE QUARTIER LA PLUS FÉDÉRATRICE  
Uitgereikt aan/Décerné à: **HUBTEL LOKAL DIENSTENCENTRUM  
DEERLIJK**

MATEXI AWARD  
Aangestoden door Presentatie van  
**ENGIE**  
Energie  
MATEXI  
Materieel en  
Ingenieur

€1.000,-  
PUBLIEKSPRIJS MATEXI AWARD  
MEEST VERBINCENDE BUURTINITIATIEF  
PRIX DU PUBLIC MATEXI AWARD  
L'INITIATIVE DE QUARTIER LA PLUS FÉDÉRATRICE  
Uitgereikt aan/Décerné à:





**Leopold Views**, à **Evere**, est un projet Matexi de transformation d'un ancien immeuble de bureaux qui attirera tous les regards en ville. Il prévoit 201 logements allant de studios à des appartements 3 chambres. Il comprend aussi un supermarché bio et un cabinet de dentisterie. Toutes les infrastructures utiles, le centre et l'aéroport sont accessibles en transports en commun et à vélo. La réutilisation des immeubles inoccupés est une forme durable de valorisation urbaine.



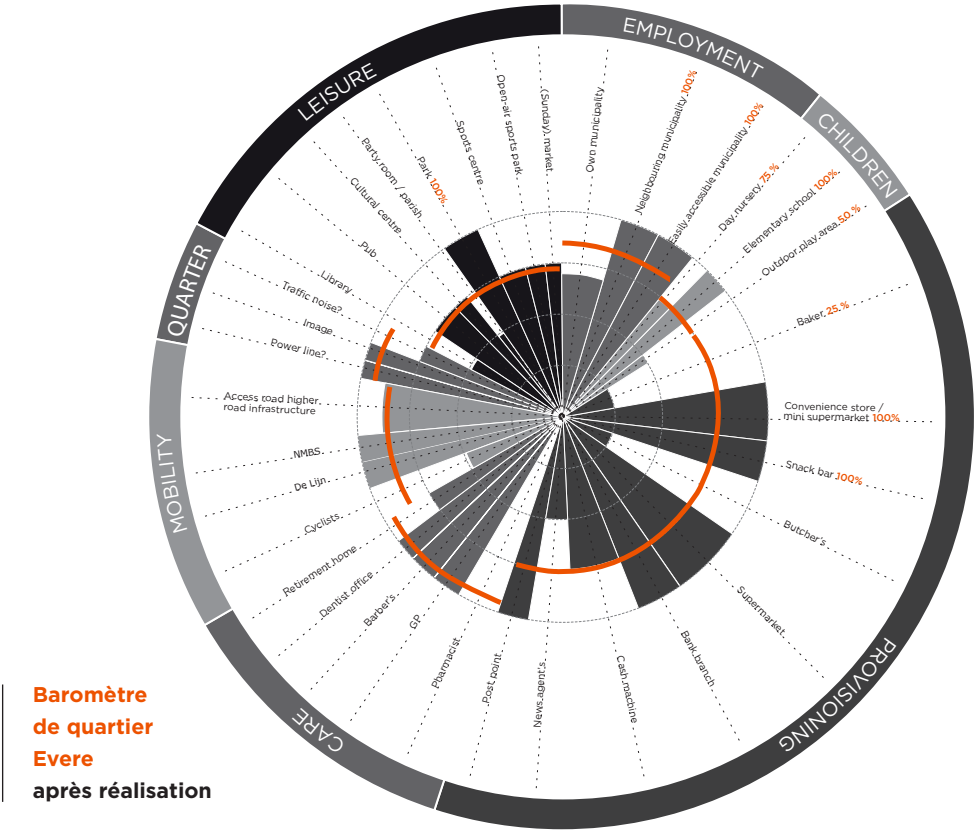


## Analyse de quartier

Dans une perspective à long terme, Matexi mise sur le développement aux bons endroits. Les habitants s'installent dans un cadre bien pensé : mobilité, durabilité, interaction avec l'environnement, mais aussi présence de services indispensables à la vie quotidienne. Nous avons amélioré notre méthodologie élaborée en 2012, destinée à évaluer les sites de quartiers potentiels sur base des services environnants. Cet outil permet d'évaluer l'offre existante de services quotidiens et la mesure dans laquelle notre projet la complète ou la renforce. Nous attachons beaucoup d'importance à la présence d'éléments renforçant la qualité des quartiers puisque ceux-ci ont un grand impact sur la mobilité.

À Evere, par exemple, l'immeuble à appartements Leopold Views propose divers services d'assistance qui simplifient la vie des expats et des personnes qui résident à cet endroit stratégique, entre le centre de Bruxelles, le Ring, l'aéroport et l'OTAN.

En plus d'améliorer considérablement la qualité paysagère, nous offrons des services qui optimisent la mobilité, notamment la Bringme Box. Une boîte intelligente a été installée à l'entrée de l'immeuble. Elle permet aux résidents et aux riverains d'envoyer, de recevoir et de renvoyer du courrier tous les jours et à toute heure, ce qui évite de nombreux trajets de coursiers ou des allers et retours au bureau de poste. Une conciergerie apporte quant à elle une réponse à une foule de questions et de problèmes pratiques : pressing, repassage, car-wash. Un cabinet de dentisterie a pris ses quartiers au rez-de-chaussée. Les habitants et les riverains qui ont envie d'un repas sain et bio n'ont, par ailleurs, pas besoin de se déplacer : le rez-de-chaussée abrite un supermarché bio. Autant de services qui constituent une valeur ajoutée pour l'ensemble du quartier. Au garage à vélos viennent s'ajouter un service de location de vélos et des emplacements de parking souterrains qui évitent les longues recherches d'une place dans le quartier.



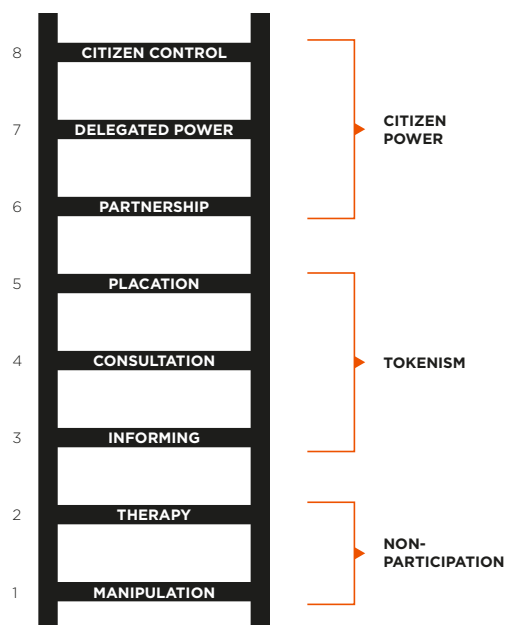
## Processus participatifs

Les cadres de vie créés par Matexi constituent une valeur ajoutée pour les riverains et la communauté locale. Chaque quartier se fonde sur la coopération, car un développement de quartier est un processus où de nombreuses parties prenantes sont impliquées : les riverains, les futurs habitants, les futurs utilisateurs du domaine public, l'administration locale, les groupes d'intérêt, etc. Matexi estime important d'engager un dialogue ouvert avec les bonnes personnes et au moment adéquat.

Une échelle de participation indique schématiquement le degré de participation. Il en existe plusieurs versions, la plus célèbre étant celle d'Arnstein.

Plus bas on se situe sur l'échelle, moins il est question de participation. Il n'est pas question de participation pour les 2 échelons inférieurs. Les initiateurs essaient d'y réduire les parties prenantes. Les troisième et quatrième échelons offrent aux parties prenantes la possibilité d'entendre et d'être entendus. Sur le cinquième échelon, les parties prenantes peuvent prodiguer des conseils, mais la décision finale incombe toujours aux initiateurs. À partir de l'échelon six, les citoyens ont la possibilité de se mettre dans une position de négociation avec les initiateurs. Aux septième et huitième niveaux, les citoyens se voient attribuer la plus grande part dans la décision.

Chez Matexi, nous estimons que l'information de nos parties prenantes est un minimum absolu. Nous préférons la participation active et nous sommes à l'écoute des parties prenantes, nous tenons compte de leurs conseils et nous veillons à les appliquer lorsque nous réalisons nos développements de quartiers. La décision finale incombe à Matexi.



Chaque quartier Matexi contribue à un meilleur cadre de vie. Nous créons de l'espace pour chacune des parties impliquées. Nous aboutissons, sur la base de ces apports, à un plan soutenu plus largement pour intégrer de manière optimale nos réalisations dans le tissu local.

« Bienvenue chez vous », c'est cela aussi.

La manière dont nous impliquons tous les intervenants dans le processus de développement dépend du type de développement de quartier et du profil de l'intervenant. Le rôle des pouvoirs publics dans la planification diffère donc du rôle des riverains. Nous prévoyons un moment de concertation spécifique que nous choisissons en fonction du groupe cible et de la situation : une réunion de lancement, une journée thématique, une soirée de rencontre, un atelier de conception ouvert ou fermé, une structure de concertation régulière, une structure de validation, une cellule de qualité, une soirée d'information et enfin une « charrette ». Grâce à cette méthodologie, nous pouvons parler de « coproduction » ou de « co-création ».

Depuis 1998, Matexi a organisé ces processus de « charrette » plus de 20 fois pour des développements de quartier complexes. Il s'agit d'un vaste processus de participation intensif qui alterne la recherche d'informations, la réflexion et l'évaluation. Une étude approfondie est suivie de plusieurs jours d'ateliers de conception sur site. Ces processus sont exigeants, mais Matexi y voit un investissement durable.

Depuis 2011, le processus de la « charrette » est plus progressif, ce qui permet d'encore mieux l'intégrer dans les processus d'aménagement du territoire. De cette manière, nous parvenons à anticiper et à faire évoluer les conceptions.

## PROCESSUS DE LA CHARRETTE ET PROCESSUS PARTICIPATIFS

<b>1997</b>	Knokke – Heulebrug
<b>1998</b>	Oostkamp – Fabiolalaan
<b>1999</b>	Zottegem (Godveerdegem) – De Lelie
<b>2001</b>	Nivelles – Campagne du Petit Baulers
<b>2002</b>	Sint-Martens-Latem – Hooglatem
<b>2003</b>	Turnhout – Melkhoek
<b>2004</b>	Vivegnis – Rue Fût-Voie
<b>2004</b>	Péronnes-lez-Binche – Chaussée Brunehaut
<b>2004</b>	Liège – La Chartreuse
<b>2004</b>	Bouge – Rue de la Poteresse
<b>2006</b>	De Pinte – Moerkensheide
<b>2007</b>	Waremmes – Site de l'ancienne sucrerie
<b>2007</b>	Tawern – Plateau 27
<b>2008</b>	Evergem – Droogte
<b>2009</b>	Izegem – Wallemote
<b>2009</b>	Tawern – Plateau 27
<b>2010</b>	Péronnes-lez-Binche – Chaussée Brunehaut
<b>2010</b>	Overpelt – Zuid
<b>2011</b>	Liège – Bavière
<b>2011</b>	Waremmes – Site de l'ancienne sucrerie
<b>2012</b>	Saint-Nicolas – Rue des Noyers
<b>2013</b>	Courtrai – Vetex
<b>2013</b>	Ath – Rue des Sports
<b>2013</b>	Genappe – I-Dyle
<b>2015</b>	Roulers – Gitsestraat
<b>2015</b>	Beveren – Middenheide
<b>2015</b>	Torhout – Ruddervoordestraat
<b>2015</b>	Deinze – Astene
<b>2015</b>	Wavre – Galerie des Carmes
<b>2016</b>	Oostkamp – Fabiolalaan
<b>2016</b>	Ottignies – Bétons Lemaire
<b>2016</b>	Vilvorde – 4 Fontainen
<b>2016</b>	Wavre – La Promenade (suite)
<b>2017</b>	Ottignies – Bétons Lemaire (suite)
<b>2017</b>	Geel – Laar
<b>2018</b>	Gand – Caserne Léopold
	Courtrai – Minister Liebaertlaan





La ville de **Tirlemont** a confié le projet de développement « **Donysite Tienen** » à Matexi. Matexi va transformer l'ancienne école technique du centre de Tirlemont en un quartier résidentiel de 55 ares interdit aux voitures. Il pourra accueillir une cinquantaine de familles dans un cadre riche en espaces verts de qualité.





## Matexi est actuellement active dans 290 villes et communes

• Aalst	• Croix	• Herk-De-Stad	• Lier	• Péruwelz	• Tielt
• Aarsele	• Cuesmes	• Hermalle	• Limal	• Perwez	• Tienen
• Aartrijke	• Damme	• Herzele	• Lint	• Petegem-aan-de-Leie	• Torhout
• Aartselaar	• De Klinge	• Heule	• Lochristi	• Poperinge	• Tournai
• Adinkerke	• De Pinte	• Heusden-Zolder	• Lokeren	• Presles	• Trooz
• Aiseau	• Deinze	• Hever	• Lommel	• Profondsart	• Tubize
• Amay	• Desselgem	• Hoboken	• Londerzeel	• Pulle	• Tuntange
• Andenne	• Destelbergen	• Hooglede	• Maaseik	• Putte	• Turnhout
• Anderlecht	• Deurne	• Hornu	• Machelen	• Ranst	• Turpange
• Anderlues	• Diekirch	• Hotton	• Malmedy	• Rebecq	• Ukkel
• Ans	• Dilbeek	• Houthalen	• Marchienne-au-Pont	• Rekkem	• Verlaine
• Anseremme	• Dilsen-Stokkem	• Hove	• Marchin	• Rixensart	• Vilvoorde
• Antwerpen	• Dottignies	• Hubermont	• Marcinelle	• Rocourt	• Vinkt
• Anzegem	• Ecaussinnes	• Huldenberg	• Marcq Enghien	• Roeselare	• Vivegnis
• Arendonk	• Embourg	• Huy	• Mechelen	• Rosport	• Voeren
• Arlon	• Eppegem	• Ingelmunster	• Meise	• Rupelmonde	• Vorst
• Asse	• Erembodegem	• Izegem	• Melle	• Saint-Georges	• Vosselaar
• Assenede	• Erpent	• Jabbeke	• Melsele	• Schelle	• Waarloos
• Astene	• Ertvelde	• Jambes	• Membach	• Schepdaal	• Wachtebeke
• Ath	• Esch	• Jette	• Menen	• Scherpenheuvel	• Waimes
• Bachte	• Essen	• Jodoigne	• Merchtem	• Schockville	• Walhain
• Balen	• Eupen	• Joncret	• Meslin l'Eveque	• Schriek	• Wannegem-Lede
• Beaufays	• Evere	• Kapellen	• Middelkerke	• Seraing	• Waregem
• Beernem	• Evergem	• Kasterlee	• Modave	• Sijsele	• Waremmme
• Beerse	• Flémalle	• Kessel-Lo	• Mons	• Sint-Agatha-Berchem	• Warsaw
• Beignée	• Fléron	• Knokke	• Moorsele	• Sint-Eloois-Vijve	• Wavre
• Belsele	• Franière	• Koekelberg	• Nazareth	• Sint-Martens-Latem	• Weelde
• Berlare	• Geel	• Koksijde	• Neder-Over-Heembeek	• Sint-Niklaas	• Wemmel
• Beveren	• Genappe	• Koningslo	• Nieuwerkerken	• Sint-Truiden	• Wenduine
• Beyne	• Genk	• Kontich	• Ninove	• Sippenaeken	• Wépion
• Bièrges	• Gent	• Kooigem	• Nivelles	• Soignies	• Wespelaar
• Bilzen	• Genval	• Kortrijk	• Oelegem	• Spa	• Wieze
• Blégny	• Gilly	• Kraainem	• Olsene	• Sint-Amandsberg	• Wijnegem
• Boechout	• Godveerdegem	• Krakow	• Oostakker	• Steenokkerzeel	• Willebroek
• Bollebeek	• Grace-Hollogne	• Kruibeke	• Oostduinkerke	• Stekene	• Wingene
• Boom	• Grembergen	• Kuurne	• Oostkamp	• Sterrebeek	• Wommelgem
• Boortmeerbeek	• Grimbergen	• La Hulpe	• Oostmalle	• St-Gillis	• Wortegem-Petegem
• Borgloon	• Grivegnée	• La Louvière	• Oostwinkel	• St-Pieters-Leeuw	• Wuustwezel
• Bouffloulx	• Haaltert	• Lanaken	• Opwijk	• Strassen	• Zaffelare
• Bouge	• Halen	• Landegem	• Orp-Jauche	• Strombeek-Bever	• Zandhoven
• Braine L'Alleud	• Halle	• Landen	• Ottignies	• Suarlée	• Zellik
• Braine-le-Comte	• Ham	• Lebbeke	• Oudenburg	• Tervuren	• Zemst
• Brecht	• Hamois	• Léglise	• Oudergem	• Thorembais	• Zoersel
• Bree	• Haren	• Lembeek	• Oud-Turnhout	• Tielrode	• Zonhoven
• Broechem	• Hasselt	• Leopoldsburg	• Oupeye		• Zulte
• Brugge	• Heers	• Leudelage	• Overijse		• Zwevegem
• Brussel	• Heist-op-den-Berg	• Leuven	• Overpelt		• Zwijndrecht
• Chaudfontaine	• Herent	• Lichtervelde			
• Court-Saint-Etienne	• Herentals	• Liedekerke			
		• Liège			



**Residentie Alba** est un projet mêlant logements et bureaux haut de gamme, situé à une adresse stratégique du Boerenkrijgsingel de **Hasselt**. La construction est en cours. Le bâtiment sera doté d'une structure en béton blanc. Les pièces de vie et les terrasses des appartements seront à l'arrière de l'immeuble et donneront sur le patio commun orienté au sud.





## Nos partenaires

**Matexi noue des relations professionnelles à long terme et s'impose comme un partenaire fiable et stimulant. L'objectif? Mettre en place une collaboration fructueuse sur la base d'engagements clairs, qui correspondent aux attentes et aux exigences de toutes les parties concernées.**

Matexi et Van Marcke ambitionnent de créer, pour chaque client, un logement où il fait bon vivre. Notre partenariat repose sur plusieurs valeurs : la passion, l'innovation, le leadership, le souci des autres et la collaboration.

**Philippe Reynolds,**  
**Projects Director Van Marcke**

Matexi collabore depuis des dizaines d'années avec des partenaires reconnus dans différents domaines : partenaires de conception (bureaux d'urbanisme, architectes et bureaux d'études), partenaires exécutants (entrepreneurs et sous-traitants), producteurs (fabricants de matériaux), partenaires financiers (banquiers et compagnies d'assurances), partenaires juridiques (notaires et avocats) et partenaires commerciaux (agents immobiliers et agences de marketing). En sa qualité de promoteur et de maître d'ouvrage, Matexi met ainsi en place une véritable chaîne économique. Nous évaluons la collaboration à intervalles réguliers. Nos partenaires nous présentent aussi régulièrement de nouveaux services, produits, matériaux et techniques et nous leur fournis-

sons des informations sur nos projets.

C'est un bon moyen d'encore améliorer la qualité de nos cadres de vie.

Nous concluons des accords de longue durée avec nos partenaires en matière de tarification. Ces accords nous garantissent la stabilité et la sécurité et offrent également un avantage aux clients. Par ailleurs, la qualité, la fiabilité de réception, le soutien et l'innovation revêtent une importance primordiale pour construire ensemble notre avenir. Matexi a élaboré un système destiné à évaluer les fournisseurs ainsi que les prestations de nos principaux fabricants et entrepreneurs sur la base de critères objectifs et mesurables.

Nous collaborons avec des centaines de sous-traitants compétents et fidèles. Pour les grands chantiers, nous faisons appel à des acteurs régionaux et nationaux. Enfin, nous attachons une grande importance à l'ancrage local de nos fournisseurs, car cela nous rapproche du client et permet une plus grande flexibilité et des délais de réaction réduits. Une fois par an, chaque bureau local organise une journée d'échanges avec ses partenaires locaux.

Nous organisons chaque année des formations avec nos fournisseurs et producteurs. Nous les invitons à nos « Réseaux apprenants », où le partage des connaissances occupe une place centrale. Matexi a de nombreux projets et, grâce à ces réseaux apprenants, nous sommes en mesure d'ajuster immédiatement nos processus, ce qui fait de nous une entreprise à apprentissage rapide.

En 2018, Matexi a signé un contrat avec OptimaT (Lichtervelde), une entreprise sociale qui nous aide notamment à entretenir et à aménager les maisons témoins et les chantiers.

**Valérie De Bue**, ministre des Pouvoirs locaux, du Logement et des Infrastructures sportives du Gouvernement wallon (à droite sur la photo), a visité le stand de Matexi à Batibouw 2018.



## La société et les autorités centrales

**Matexi suit en continu les évolutions du secteur de l'immobilier. Habitat abordable, aménagement du territoire, construction durable, logements sociaux... Nous suivons ces questions de près et formulons des avis sur le sujet.**

Nous recevons des décideurs politiques de divers niveaux et leur rendons visite, nous participons à des journées d'étude en tant qu'invité ou qu'orateur. Nous engageons aussi le dialogue avec des universitaires et acteurs de la société civile. Nous sommes par ailleurs un membre actif d'organisations sectorielles. Nous participons de la sorte à la recherche de solutions qui contribuent à l'équilibre et à la stabilité du marché du logement.

Tous les niveaux de pouvoir belges influencent nos activités à leur manière. Matexi analyse en profondeur les déclarations gouvernementales et les notes de politique des ministres chargés des compétences les plus pertinentes pour nous. Nous respectons scrupuleusement la réglementation régissant nos activités. Nous nous concertons régulièrement, directement ou par le biais des fédérations professionnelles, avec les pouvoirs publics ou ceux-ci nous consultent.

Matexi est membre actif d'un certain nombre de fédérations et organisations professionnelles régionales, nationales et internationales (notamment l'Union professionnelle du secteur immobilier, la Confédération Construction, la CIB, Bouwunie, Fedustria, Voka et Unizo). Certains de nos collaborateurs y siègent au Conseil d'administration ou y sont présidents et/ou experts de groupes de travail. Il s'agit de l'un des canaux par lesquels nous faisons entendre notre voix auprès du monde politique. Dans le cadre d'un stage du Voka, Nathalie Muylle, parlementaire et échevine de Roulers en charge des permis d'environnement, du développement urbain, de l'enseignement, du patrimoine et des maisons de quartier, a visité le projet de rénovation urbaine Leopold Views de Matexi à Evere, le quartier Pier Kornel à Alost et 't Groen Kwartier à Anvers.

Matexi est partenaire/membre de plusieurs organisations sectorielles, dont le Steunpunt Publieke Ruimte, la Vlaamse Vereniging voor Ruimte en Planning (VRP) et les Chambres des Urbanistes Belges (CUB). Notre direction et nos collaborateurs interviennent régulièrement en qualité d'orateur et sont invités par les pouvoirs publics, les institutions académiques, les associations et la presse à participer à des panels et des groupes de réflexion (Trends Lunches, colloque « Soft Power Urbain » à Mons, etc.). Les experts de Matexi jouent également les professeurs invités dans divers établissements d'enseignement, notamment la KU Leuven et l'UGent.

Nous faisons régulièrement entendre notre voix dans les médias, via des articles d'opinion et des interviews. Nous plaçons en faveur d'un traitement fiscal identique pour la construction neuve et la rénovation. La Belgique a besoin de 32.000 logements supplémentaires par an, principalement en raison de l'accroissement de la population, de la réduction de la taille des ménages et du vieillissement de la population. Le parc résidentiel existant est vétuste, énergivore, précaire et polluant. Malgré des années de subsides et de primes de rénovation coûteuses, les chiffres s'améliorent à peine. Si nous continuons sur cette lancée, nous n'atteindrons pas les objectifs climatiques de l'UE à l'horizon 2050.

La principale explication de l'obsolescence rapide de notre parc résidentiel est la discrimination fiscale de 6 % pour la rénovation, contre 21 % pour la construction neuve. Matexi plaide en faveur d'une uniformisation. Une étude du Bureau Fédéral du Plan confirme que la construction est l'un des secteurs qui réagissent le plus violemment à une modification de la TVA. Une baisse de la TVA sur le neuf ne s'étend pas dans le temps et, par



conséquent, un impact immédiat sur le pouvoir d'achat du consommateur.

Une TVA uniforme pour le neuf et la rénovation a de nombreux avantages.

- Les pouvoirs publics mobilisent une épargne en sommeil sans devoir toucher aux taux d'intérêt (affectation efficace du capital).
- Cette épargne est consacrée à l'augmentation de l'offre de logements, ce qui est nécessaire au vu de la démographie en hausse et pour faire face à la réduction de la taille des ménages.
- De nouvelles constructions économes en énergie sont à nouveau accessibles pour de nombreuses familles, ce qui augmente l'efficacité énergétique du parc résidentiel.
- Une offre de logements plus économes sur le plan énergétique contribue, via la chaîne du déménagement, à appréhender la problématique du logement social.
- Une TVA uniforme pour la construction et la rénovation génère quelque 11.000 jobs, dont 7.500 dans le secteur de la construction.
- À volumes identiques, la mesure est au moins neutre pour le Trésor. Des études universitaires démontrent toutefois que le volume de constructions neuves augmentera substantiellement, ce qui permettrait à la mesure de générer jusqu'à 600 millions d'euros de recettes pour l'État.

Un nombre accru de nouvelles constructions n'implique en aucun cas une mainmise sur une plus grande partie de l'espace disponible.

Matexi soutient la vision « stop au béton ». Nous devons mettre un terme à l'habitat linéaire et à la construction irréflectée. Une étude sur l'évolution de l'utilisation de l'espace montre qu'un grand nombre de logements supplémentaires pourraient encore être mis en œuvre, sans pour autant devoir accaparer l'espace disponible. Matexi plaide en faveur d'une densification à proximité des nœuds de transports en commun et dans les centres des villes et villages. On observe également une révolution en termes de mentalité et de superficie d'habitation. Nous vivons déjà de manière plus compacte qu'auparavant, et cette tendance se poursuit. Cela est suffisant pour faire face à la croissance attendue du nombre de familles. Afin de réaliser la vision « stop au béton », il est toutefois urgent que les pouvoirs publics s'orientent vers des procédures d'octroi de permis plus rapides, plus flexibles et plus sûres d'un point de vue juridique. Ces pouvoirs publics doivent, par ailleurs, adapter davantage et mieux la politique fiscale aux objectifs spatiaux.

Matexi croit fermement à l'utilisation de la démolition et de la reconstruction comme un instrument majeur de la réalisation de la politique spatiale. La politique fiscale et cette forme cruciale d'urbanisation sont cependant diamétralement opposées. Le taux de TVA réduit actuel de 6 % pour la démolition et la reconstruction s'applique seulement dans 32 centres urbains et se limite au maître d'ouvrage qui démolit, reconstruit, puis occupe lui-même le logement. Les particuliers qui achètent

Le quartier Watersite, à Vilvorde, compte parmi les projets de rénovation urbaine les plus vastes de Flandre. Fort d'une situation idéale, il se prête parfaitement à l'implantation d'un Point Mob à la mesure du quartier et de la ville. En tant que ministre flamand de la Mobilité et des Travaux publics, j'applaudis ce genre d'initiative.

**Ben Weyts, ministre flamand de la Mobilité, des Travaux publics,  
de la Périphérie flamande, du Tourisme et du Bien-Être animal**

un logement inclus dans un vaste projet de reconversion paient 21 % de TVA. Résultat ? Dans notre pays, la construction neuve après démolition engendre principalement de petits projets individuels, avec peu ou pas d'impact sur la dynamique de rénovation urbaine. Nous préconisons donc une généralisation de la baisse de la TVA en ce qui concerne la démolition et la reconstruction, et ce, pour tous les projets de reconversion urbaine et pour tous

les clients de ces projets, y compris les nôtres. En effet, seuls les promoteurs professionnels disposent de l'expertise, des ressources et des capacités nécessaires pour gérer des projets complexes de reconversion. Une baisse générale de la TVA sur la démolition et la reconstruction rendrait les logements plus abordables et créerait des logements supplémentaires, sans empiéter sur l'espace disponible.

## Responsabilité sociale de l'entreprise

En tant qu'entreprise, il est nécessaire de contribuer à une société durable afin de prendre soin de notre planète et de veiller à une société inclusive et sociale. Matexi s'efforce de trouver un équilibre entre la recherche de profit et la recherche de valeurs.

Outre l'accomplissement de son rôle sociétal en matière de logement et d'emploi, Matexi s'engage résolument à soutenir un certain nombre d'initiatives socialement pertinentes.

**YouStart** Matexi est partenaire fondateur de YouthStart, une organisation sans but lucratif qui encourage les jeunes défavorisés à découvrir l'entrepreneuriat indépendant. YouthStart est une organisation mondiale, qui offre une expérience unique aux jeunes défavorisés par le biais d'une formation intensive et personnalisée, et qui leur permet de concrétiser leurs ambitions. Ces jeunes gagnent ainsi en confiance et se sentent prêts à s'engager pour leur avenir, pour la communauté et, par extension, pour la société dans son ensemble. L'initiative a un réel impact. Plus de 80 % des élèves retournent à l'école, trouvent du travail ou fondent leur propre entreprise après la formation. Gaëtan Hannecart, CEO de Matexi, a découvert NFTE (Network for Teaching Entrepreneurship), la maison mère, lorsqu'il étudiait à la Harvard Business School. Il était si enthousiaste qu'il fonda, en 1998, une division en Belgique. La reine Mathilde a pris l'organisation YouthStart sous sa Haute Protection. Matexi est régulièrement l'hôte des sessions de certification de YouthStart. En 2018, nous avons à nouveau reçu plusieurs groupes de jeunes, qui ont présenté le business plan de

leur entreprise virtuelle devant un panel. Ces jeunes ont, par la suite, reçu leur certificat.



**ITINERA**  
Expertise - Pathways - Impact

Nous soutenons l'Itinera Institute afin d'apporter notre concours au débat social sur la croissance économique durable et la protection sociale.



**VICINIA**

Vicinia est un centre de connaissances indépendant pour les quartiers, fondé par Matexi en collaboration avec quatre partenaires engagés : BNP Paribas

Fortis, Partena Promeris, bpost et la Fondation Roi Baudouin. Ces partenaires dirigent l'ASBL. Vicinia s'occupe des questions de voisinage, sans faire de politique et sans viser le profit. Vicinia centralise et partage les connaissances relatives au développement de quartiers ainsi que les initiatives destinées à renforcer les capacités des quartiers. Avec son atlas des initiatives de quartier, Vicinia dispose d'une vue d'ensemble des projets de quartier, des pratiques et des idées.




**GUBERNA**  
INSTITUUT VOOR BESTUURDERS  
INSTITUT DES ADMINISTRATEURS

Matexi est parrain fondateur de Guberna, l'Institut des Administrateurs. Gaëtan Hannecart est président du Conseil d'administration. Guberna a pour objet de promouvoir la bonne gouvernance dans toutes ses dimensions et pour tous les secteurs d'activités. Elle utilise pour ce faire la sensibilisation, l'information et la formation.



Enfin, pour soutenir l'ancrage et l'engagement locaux, nous mettons la main à la pâte par l'intermédiaire du programme Matching Gift : nous participons dans une égale mesure aux objectifs locaux que soutiennent nos collaborateurs.





À **Machelen**, la construction de la crèche a commencé en septembre. La commune (PPP) a confié la reconversion du village à Matexi. Au programme : 25 maisons, 95 appartements, une crèche, un local de quartier, des surfaces commerciales, des espaces verts publics et le réaménagement du domaine public.





## Propriétaires fonciers et immobiliers

**Leader du marché et bénéficiant d'une excellente santé financière, Matexi offre aux propriétaires fonciers une valorisation professionnelle et valable de leur terrain ainsi qu'un engagement concret. Matexi possède en toutes circonstances la créativité et l'enthousiasme nécessaires pour trouver des solutions optimales pour toutes les parties concernées. Par ailleurs, Matexi offre la tranquillité d'esprit aux propriétaires fonciers et immobiliers : les terrains sont utilisés pour des projets offrant une réponse de qualité aux besoins importants de la société actuelle.**

Terrains et bâtiments sont souvent proposés par des propriétaires ou agents immobiliers. Matexi recherche toutefois personnellement des opportunités de réaliser de nouveaux développements de quartier. Nous cherchons des emplacements au sein des villes, ainsi que des fonctions intéressantes en périphérie de celles-ci ou à proximité des nœuds de transports en commun.

Nous analysons entre autres les terrains en jachère, les bâtiments industriels abandonnés, les chancres urbains, les parcelles de terrain attenantes appartenant à différents propriétaires et les lotissements existants.

Nous analysons les possibilités et les limites du terrain ou du bâtiment en collaboration avec le propriétaire foncier ou immobilier. Le promoteur tient compte de ce qui est autorisé et possible.

Dans certaines circonstances, Matexi développe un projet en collaboration avec le propriétaire foncier ou immobilier. Il peut s'agir aussi bien de pouvoirs publics que d'entreprises ou de propriétaires privés. Quelques exemples : la rénovation du centre du village de Machelen dans le cadre d'un partenariat public-privé, Willebroek – De Nayer, où la famille De Nayer est toujours impliquée aujourd'hui, Gand – Kouterdreef, où Matexi collabore avec KBC, et Anvers – 't Groen Kwartier, où Matexi collabore notamment avec l'entreprise chargée du développement urbain AG Vespa.

Nous n'accaparons plus l'espace disponible pour des projets de construction. Nous prévoyons la possibilité de créer davantage de logements dans le centre existant. La commune y possède environ 20.000 m<sup>2</sup> de terrains. Il y a largement de quoi donner un nouveau souffle au centre du village. Nous avons mis en place un partenariat public-privé avec le promoteur immobilier Matexi à cette fin.





Les projets de Matexi, comme l'**Antwerp Tower** à **Anvers**, sont des processus complexes au niveau structurel, qui se caractérisent par de longs délais de réalisation et un fort coefficient de capital. L'Antwerp Tower nécessite une grue à tour de pas moins de 140 mètres, une hauteur supérieure à celle de la cathédrale!





## Bailleurs de fonds

**Matexi est un partenaire de choix pour les acteurs qui souhaitent confier leurs ressources financières à long terme à une entreprise qui développe des projets locaux. Leader dans notre secteur, nous pouvons présenter un bilan irréprochable et disposons, en outre, de la garantie de larges réserves et d'une solide solvabilité. Mais nous offrons avant tout la possibilité d'investir du capital dans des projets offrant une réponse de qualité aux besoins importants de la société actuelle.**

Matexi SA est une filiale d'Abacus Group SA et Ankor Real Estate SA. Avec ses filiales, Matexi SA est active dans le développement de terrains et de projets ainsi que dans la construction de logements.

Ce rapport d'activités concerne la consolidation de Matexi SA et de ses filiales. Au total, 65 sociétés sont intégrées dans la consolidation. Par rapport à l'exercice précédent, les sociétés suivantes ont été ajoutées au périmètre de consolidation par suite de constitution :

Bivelenhof SA et Leopoldskazerne SA. Les sociétés Hotel Terminus SA, SDM SA, Renoplan SA, Wilma Project Development Holding SA et Leenmaatschappij Roeselare-Tielt ont disparu du périmètre suite à une liquidation. La société Dungenhoff Private SA ne fait plus partie de la consolidation, car elle a été vendue. Enfin, B&C 301 SA et Palace Concept SA ont disparu du périmètre à la suite d'une fusion avec Duro Home Holding SA.

Nouvellement arrivée sur le marché belge, Zurich Insurance Plc, Belgium Branch est honorée d'agir en qualité de garant et de pouvoir offrir des garanties d'achèvement pour l'Antwerp Tower. La communication ouverte et l'échange d'informations détaillées sur le projet avec Matexi nous ont permis d'évaluer correctement le risque et de couvrir Matexi en toute confiance.

**Dirk De Nil,**  
CEO de Zurich Insurance Plc, Belgium Branch

Les terrains et bâtiments qui se trouvent dans différentes phases de développement ont été transférés aux filiales de Matexi SA – les sociétés de « banques foncières » régionales – et répartis dans les régions en fonction de leur localisation. Matexi dispose d'un bureau régional dans chacune de ces provinces. Celui-ci est responsable de la gestion de la banque foncière régionale.

- › **Matexi Antwerpen SA** est active dans le développement de terrains dans la province d'Anvers.
- › **Matexi Brabant Wallon SA** est active dans le développement de terrains dans la province du Brabant wallon.
- › **Matexi Brussels SA** est active dans le développement de terrains et de projets en Région de Bruxelles-Capitale.
- › **Matexi Hainaut SA** est active dans le développement de terrains dans la province du Hainaut.
- › **Matexi Liège SA** est active dans le développement de terrains dans la province de Liège.
- › **Matexi Limbourg SA** est active dans le développement de terrains dans la province de Limbourg.
- › **Matexi Namur SA** est active dans le développement de terrains dans la province de Namur.
- › **Matexi Oost-Vlaanderen SA** est active dans le développement de terrains dans la province de Flandre orientale.
- › **Matexi Vlaams-Brabant SA** est active dans le développement de terrains dans la province du Brabant flamand.
- › **Matexi West-Vlaanderen SA** est active dans le développement de terrain dans la province de Flandre occidentale.

Matexi Projects SA est active dans le développement de projets immobiliers, ce qui

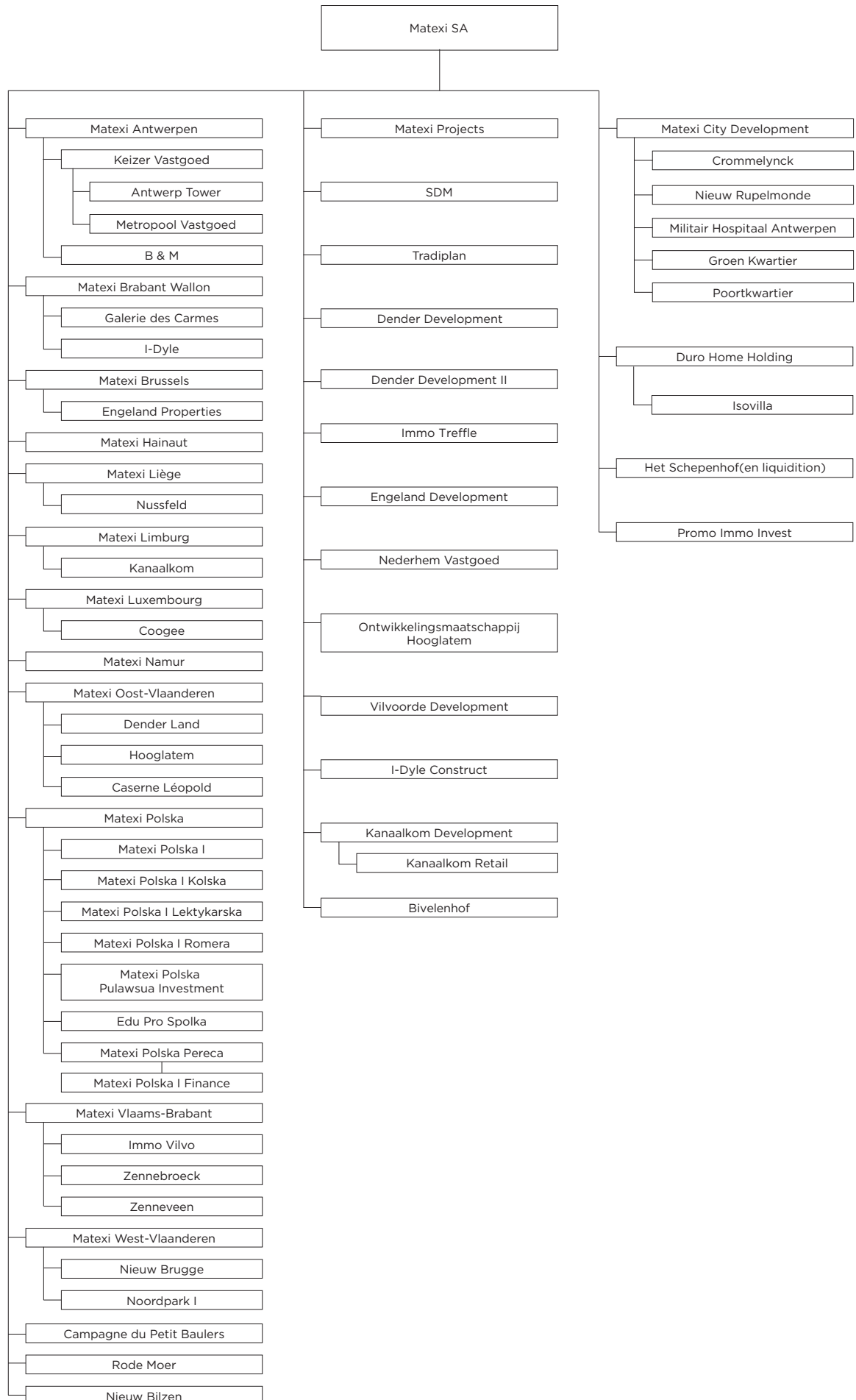
comprend la conception, la construction et la vente des bâtiments (maisons, appartements, parkings, commerces, etc.), ainsi que l'aménagement de l'infrastructure. Il est de plus en plus souvent question de projets de reconversion intra-urbaine. Cela se fait tant sur des terrains de tiers que sur des terrains appartenant à des entreprises liées ou éventuellement dans le cadre d'un partenariat public-privé.

Matexi City Development SA est active dans le développement de projets intra-urbains. Les activités de cette société sont progressivement intégrées dans celles de Matexi Projects SA. Matexi Luxembourg SA est active en tant que société de développement de projets au Grand-Duché de Luxembourg. Matexi Polska Sp.z.o.o. et ses filiales développent actuellement des projets résidentiels à Varsovie (Pologne).


Diverses sociétés de projets sont également intégrées, en joint-venture ou non, comme Kanaalkom Development SA (développement d'un projet intra-urbain de grande envergure à Hasselt), Hooglatem SA (développement de zones résidentielles à Laethem-Saint-Martin), Militair Hospitaal Antwerpen SA, Campagne du Petit Baulers SA (projet résidentiel à Nivelles), Vilvoorde Development SA (développement du projet 4 Fonteinen à Vilvorde), Engeland Development SA (développement du projet Les Promenades d'Uccle à Uccle), I-Dyle Construct SA (développement de l'écoquartier à Genappe) et Dender Development SA (développement du quartier Pier Kornel sur le site de l'ancienne usine Tupperware à Alost).

Une liste de ces entreprises est jointe en annexe.









Dans le nord de la province du Hainaut, le quartier **Parc de la Wilote** à **Braine-le-Comte** a été mis en vente en 2018. Matexi y met en œuvre un projet durable à vocation de renforcement. Les deux immeubles abriteront, au total, 33 appartements peu énergivores, surmontés d'une toiture végétale. Niché dans un cadre rural et paisible, ce quartier met un potager collectif à la disposition de ses habitants.





## Les comptes annuels consolidés de Matexi SA

L'application correcte des principes comptables belges (BE GAAP) implique que la valeur comptable du stock de terrains reflète la valeur d'acquisition historique et pas la valeur réelle ou la valeur marchande. Le bilan donne donc une image incomplète de la valeur immobilière du groupe. Afin de refléter la réalité de manière plus complète et plus fidèle, nous élaborons une version interne des comptes annuels depuis une quinzaine d'années.

Ci-dessous la version interne du bilan et du compte de résultat consolidés de Matexi SA.

La version interne des comptes annuels consolidés présente les capitaux réévalués. La réévaluation est le résultat de l'addition des valeurs estimées de l'actif et du passif. Une valorisation interne du stock de biens immobiliers est systématiquement réalisée chaque année en interne, compte tenu de l'état du terrain, de la situation, du statut urbanistique, du potentiel de développement de l'endroit et du programme susceptible d'être réalisé.

Les règles d'évaluation appliquées sont restées identiques au fil des années, à quelques détails près. Le principe de précaution prévaut. À titre de contrôle, un commissaire-réviseur choisit chaque année un échantillon d'environ 25 terrains dont la valeur est ensuite évaluée par un géomètre-expert externe indépendant. La valeur marchande déterminée par l'évaluateur externe est systématiquement supérieure à l'évaluation interne de Matexi. Une latence fiscale est déduite des plus-values latentes. Le résultat de l'ensemble des plus-values de réévaluation n'est pas intégré au compte de résultat, mais est directement comptabilisé en capitaux propres.

Les comptes annuels statutaires consolidés conformes aux principes comptables BE GAAP ont été déposés auprès de la Banque Nationale de Belgique et peuvent y être consultés. La version interne et la version statutaire des comptes annuels consolidés ont toutes deux été contrôlées par le commissaire d'Ernst & Young Assurance Services SCIV SCRL.

ACTIF (en euro)	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016
<b>Frais d'établissement</b>	<b>988.161</b>	<b>1.383.883</b>	<b>1.779.606</b>
<b>Actifs immobilisés</b>	<b>33.172.574</b>	<b>48.153.543</b>	<b>43.838.804</b>
Immobilisations incorporelles	388	32.504	63.490
Ecart de consolidation (goodwill)	0	8.719.592	9.389.093
Immobilisations corporelles	8.362.555	13.468.386	13.086.559
Terrains et constructions	8.057.263	12.819.455	12.310.695
Installations, machines et outillage	234.797	358.344	346.112
Moblier et matériel roulant	70.495	255.587	236.067
Immobilisations en cours: construction	0	0	193.685
Immobilisations en cours: autres	0	35.000	0
Immobilisations financières	24.809.630	25.933.061	21.299.663
Entreprises liées: créances	21.452.701	21.753.389	17.247.163
Entreprises avec lesquelles il existe un lien de	75.381	87.036	96.898
Autres entreprises: participations	10.253	51.472	61.209
Autres créances et participations	0	326.941	215.811
Cautionnements en numéraire	3.271.294	3.714.223	3.678.582
<b>Actifs circulants</b>	<b>981.160.721</b>	<b>934.364.709</b>	<b>866.417.115</b>
Créances à plus d'un an	7.253.579	3.000.000	2.000.000
Stocks et commandes en cours d'exécution	902.785.642	867.546.226	812.129.639
Stocks	871.983.003	844.708.293	780.654.146
Matières premières	0	382.653	352.809
Immeubles destinés à la vente	619.734.569	620.448.403	626.609.165
Constructions	252.018.678	223.877.238	153.692.171
Différences de consolidation (stock)	229.756	0	0
Acomptes versés	1.480.132	1.731.416	11.485.885
Commandes en cours d'exécution	29.322.508	21.106.516	19.989.608
Créances à un an au plus	34.428.057	34.444.396	26.891.770
Créances commerciales	24.904.988	21.040.629	18.180.996
Autres créances	6.417.982	9.837.051	3.687.576
Impôts différés	3.105.087	3.566.716	5.023.198
Trésorerie et équivalents de trésorerie	36.263.334	28.941.069	24.884.498
Comptes de régularisation	430.108	433.017	511.208
<b>TOTAL</b>	<b>1.015.321.455</b>	<b>983.902.135</b>	<b>912.035.525</b>

La mutation au niveau des plus-values de réévaluation (essentiellement sur le stock immobilier) ne transite pas via le compte de résultat, mais est directement comptabilisée en capitaux propres.



CAPITAUX PROPRES & PASSIF (en euro)	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016
<b>Capitaux propres</b>	<b>306.270.523</b>	<b>303.801.399</b>	<b>298.692.617</b>
Capital souscrit	23.000.000	23.000.000	23.000.000
Plus-values de réévaluation	209.568.075	223.456.555	230.638.588
Acompte des actionnaires (Abacus Group)	-20.000.000	-20.000.000	-20.234.963
Réserve légale	93.976.678	76.310.852	64.855.673
Ecart de consolidation négatifs	6.817	640.813	640.813
Ecart de conversion	-281.047	393.180	-207.493
<b>Subsides en capital</b>	<b>1.841.436</b>	<b>724.376</b>	<b>368.499</b>
Subsides en capital	1.841.436	724.376	368.499
<b>Provisions et impôts différés</b>	<b>7.766.825</b>	<b>8.258.382</b>	<b>10.493.883</b>
Provisions	916.783	1.015.438	2.394.789
Impôts différés	324.657	469.810	360.697
Impôts différés sur plus-values de réévaluation	6.525.386	6.773.134	7.738.397
<b>Dettes</b>	<b>699.442.670</b>	<b>671.117.978</b>	<b>602.480.525</b>
Dettes à plus d'un an	530.337.126	487.645.120	488.770.795
Emprunts intra-groupe subordonnés	49.300.000	6.000.000	29.250.000
Emprunts obligataires subordonnés	140.000.000	140.000.000	140.000.000
Emprunts obligataires non subordonnés	0	40.000.000	40.000.000
Emprunts intra-groupe non subordonnés	16.562.166	20.930.285	18.539.696
Dettes bancaires	313.077.521	266.343.498	248.983.955
Participations de tiers	5.344.317	5.775.265	6.134.947
Dettes diverses - achat d'actions à payer	741.862	741.862	0
Dettes diverses - co-participants	1.578.164	2.063.053	1.311.040
Autres dettes	3.733.096	5.791.156	4.551.156
Dettes à un an au plus	159.631.312	173.836.352	104.100.095
Dettes à plus d'un an échéant dans l'année	61.155.305	81.797.403	21.355.048
Emprunts intra-groupe subordonnés	10.800.000	16.400.000	5.250.000
Emprunts obligataires non subordonnés	40.000.000	0	0
Dettes de location-financement et assimilées	0	0	91.928
Etablissements de crédit	5.750.000	62.223.787	10.833.370
Dettes diverses - achat d'actions à payer	0	137.050	737.050
Emprunts obligataires non subordonnés	0	522.513	945.686
Dettes diverses - co-participants	0	512.061	995.468
Autres dettes	4.605.305	2.001.992	2.501.546
Dettes financières < 1 an	21.124.064	31.285.885	19.928.740
Etablissements de crédit	20.244.890	16.812.424	13.089.361
Dettes diverses - co-participants	25.195	33.949	5.614
Autres emprunts	17.178	17.178	17.178
Autres emprunts - participations de tiers	808.033	650.042	123.234
Autres emprunts - emprunts intra-groupe subordonnées	25.507	13.734.991	2.678.575
Autres emprunts - emprunts intra-groupe non subordonnées	3.261	37.300	4.014.778
Fournisseurs	55.973.574	39.690.415	30.113.846
Dettes fiscales, salariales et sociales	6.996.970	7.552.108	10.590.989
Acomptes reçus sur commandes	13.281.357	12.627.493	20.289.627
Autres dettes	1.100.042	883.048	1.821.845
Comptes de régularisation	9.474.233	9.636.506	9.609.635
<b>TOTAL</b>	<b>1.015.321.455</b>	<b>983.902.135</b>	<b>912.035.525</b>





**Marymont** est un projet développé par Matexi à **Varsovie**. Il comprend 164 appartements, 99 emplacements de parking et 209 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales. Le quartier se situe dans un cadre résidentiel entre Zoliborz et Bielany. D'élégantes villas urbaines de 3 étages abritent des appartements lumineux et spacieux. Ce quartier à circulation limitée offre aux résidents un environnement idyllique et verdoyant, à proximité du centre-ville.





COMPTE DE RÉSULTATS (en euro)	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016
<b>Ventes et prestations</b>	<b>412.365.992</b>	<b>353.787.493</b>	<b>318.582.596</b>
Chiffre d'affaires	406.158.175	349.568.248	313.215.637
Production immobilisée	18.767	0	0
Autres produits d'exploitation	5.270.389	4.177.963	5.060.413
Produits d'exploitation non récurrents	918.660	41.283	306.546
<b>Coût des ventes et des prestations</b>	<b>-357.991.619</b>	<b>-320.037.452</b>	<b>-299.082.613</b>
Approvisionnements et marchandises	-281.539.747	-242.423.370	-212.089.819
Amortissements sur écarts de consolidation (immob.)	-1.058.525	-1.225.305	-1.042.333
Services et biens divers	-46.825.447	-45.396.164	-53.528.712
Rémunérations, charges sociales et pensions	-24.221.997	-24.137.301	-23.516.696
Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	-957.643	632.191	-532.353
Amortissements sur écarts de consolidation (goodwill)	0	-3.929.245	-3.860.003
Autres charges d'exploitation	-3.378.427	-3.558.258	-3.336.846
Charges d'exploitation non récurrentes	-9.833	0	-1.175.851
<b>BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION</b>	<b>54.374.373</b>	<b>33.750.041</b>	<b>19.499.983</b>
<b>Produits financiers</b>	<b>12.044.701</b>	<b>4.563.534</b>	<b>3.829.783</b>
Produits financiers récurrents	3.653.279	4.256.911	2.684.905
Produits financiers non récurrents	8.391.422	306.623	1.144.878
<b>Charges financières</b>	<b>-21.435.915</b>	<b>-21.612.737</b>	<b>-23.053.149</b>
Charges financières récurrentes	-21.332.917	-21.522.515	-22.484.713
Charges financières non récurrentes	-102.998	-90.222	-568.436
<b>BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS</b>	<b>44.983.159</b>	<b>16.700.838</b>	<b>276.617</b>
<b>Impôts sur le résultat</b>	<b>-9.230.085</b>	<b>-5.059.346</b>	<b>-576.428</b>
Impôts	-9.059.818	-4.312.592	-4.731.074
Prélèvements sur les impôts différés	-170.266	-758.287	4.154.646
Amortissements sur écarts de consolidation (impôts)	0	11.532	0
<b>BÉNÉFICE (PERTE) DE L'EXERCICE</b>	<b>35.753.074</b>	<b>11.641.492</b>	<b>-299.812</b>





À **Varsovie**, capitale de la Pologne, la construction de la tour résidentielle **Pereca** s'est achevée. La tour abrite 193 appartements, 682 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales et 86 emplacements de parking. La vente de l'ensemble de la tour au Bouwfonds Investment Management Fund allemand a été finalisée. Il s'agit de la plus grande vente conjointe d'immobilier résidentiel à un fonds immobilier commercial international en Pologne.





**ACTIVA**

Le total du bilan s'élève à 1,02 milliard d'euros, soit une augmentation de 3,2 % par rapport à 2017.

Le stock de biens immobiliers a augmenté de 27,3 millions d'euros en 2018 et constitue, avec une valeur totale de 872,0 millions EUR, la principale composante du bilan. De ce fait, le portefeuille de projets reste fortement alimenté pour l'avenir.

Les immobilisations financières s'élèvent à 24,8 millions d'euros. Les travaux en cours d'exécution sont passés de 21,1 millions d'euros en 2017 à 29,3 millions d'euros en 2018.

**PASSIF**

Les fonds propres consolidés réévalués s'élèvent à 306,3 millions d'euros, en augmentation de 2,5 millions d'euros par rapport à l'année précédente.

Les dettes à plus d'un an sont passées de 487,6 millions d'euros à 530,3 millions d'euros et comprennent principalement des emprunts obligataires (140 millions d'euros), des dettes bancaires (313,1 millions d'euros) et des emprunts auprès de Matexi RE Finance NV (65,9 millions d'euros).

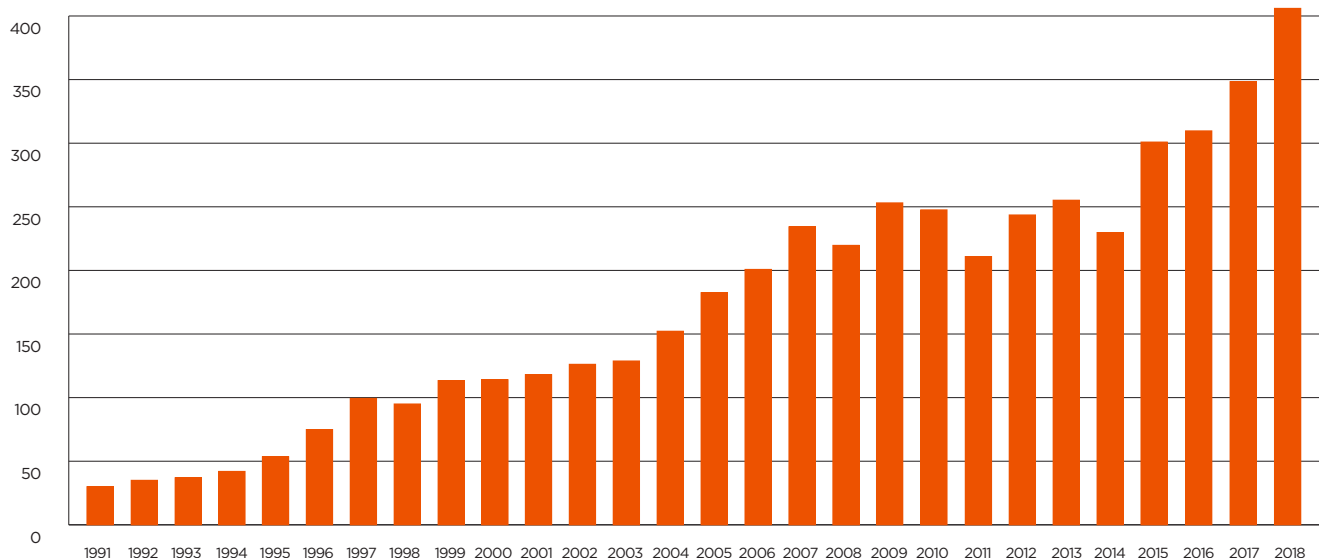
Les dettes à plus d'un an échéant dans l'année sont passées de 81,8 millions d'euros en 2017 à 61,2 millions d'euros en 2018. Les dettes financières à un an au plus sont passées de 31,3 millions d'euros à 21,1 millions d'euros.

**COMPTE DE RÉSULTAT**

Le chiffre d'affaires consolidé de l'exercice 2018 s'est élevé à 406,2 millions d'euros. Dans le passé, Matexi a connu différentes phases de croissance. Depuis 2015, une nouvelle phase de croissance a été entamée au cours de laquelle le chiffre d'affaires consolidé a dépassé pour la première fois 300 millions d'euros. Elle s'est poursuivie en 2017 et 2018 avec une croissance de respectivement 11,6 % et 16,2 %.

Le résultat opérationnel (EBITDA) est passé de 38,3 millions d'euros en 2017 à 56,4 millions d'euros en 2018. L'EBIT est passé de 33,8 millions d'euros à 54,4 millions d'euros. Le résultat 2018 se clôture par un bénéfice consolidé, après la prise en compte des amortissements liés aux écarts de consolidation (goodwill) et après impôts, de 35,8 millions EUR.

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL (EN MILLIONS D'EUROS)



## Gestion du risque

Matexi est une entreprise de construction et de développement de quartiers active dans le secteur de l'immobilier résidentiel, un secteur qui dépend fortement (directement et indirectement) de la conjoncture économique.

Les règlements et les politiques ont un impact sur l'environnement d'entreprise et le comportement des acteurs sur le marché.

Le secteur se caractérise, en outre, par de longs délais de réalisation des projets, ce qui oblige Matexi à se projeter dans l'avenir et à procéder à des estimations à long terme sur le plan opérationnel, commercial, financier et réglementaire sur la base des données actuellement disponibles. Une entreprise a en effet tout intérêt à identifier les principaux risques auxquels elle est exposée, de façon à pouvoir prendre les mesures d'atténuation qui s'imposent à temps.

Les principaux risques identifiés peuvent être répartis en quatre catégories.

### Risques de marché

- › Recul de l'économie
- › Baisse des prix de l'immobilier
- › Durcissement de la concurrence

### Risques opérationnels

- › Mauvais investissements
- › Problèmes imprévus lors du processus de développement
- › Problèmes imprévus lors du processus de construction
- › Forte accélération de l'inflation

- › Catastrophes naturelles, force majeure ou dégâts involontaires
- › Illiquidité du portefeuille
- › Gestion inadéquate de la croissance
- › Rotation du personnel aux postes clés
- › Mauvaise conduite dans le chef des collaborateurs ou des fournisseurs
- › Faillite de contractants
- › Arrêt ou panne du système informatique
- › Détérioration de la réputation
- › Conflits dans le cadre de joint-ventures

### Risques financiers

- › Risque de liquidité
- › Non-respect des obligations débitrices
- › Non-respect des conditions de garantie
- › Risque de taux
- › Augmentation des primes de risque
- › Volatilité des taux de change
- › Garanties insuffisantes

### Risques liés au cadre réglementaire

- › Non-respect des prescriptions urbanistiques
- › Non-respect des prescriptions environnementales
- › Changements de législation ou de réglementation administrative
- › Expropriation
- › Procédures juridiques et réclamations en dommages et intérêts
- › Augmentation des impôts directs et indirects
- › Résultats imprévus des litiges juridiques et des audits fiscaux



Si possible, diverses mesures destinées à évaluer, à maîtriser, à limiter ou à éliminer les risques sont prises. La gestion des risques – sur tous les terrains – fait partie de notre pratique quotidienne. Grâce aux efforts d'une organisation professionnelle et à la longue expertise du groupe, nous estimons pouvoir affirmer que les risques inévitables inhérents à notre activité sont maîtrisés autant que possible.

Matexi suit de près la conjoncture et évalue lors de toutes ses décisions d'investissement, ses commercialisations et ses éventuels désinvestissements les évolutions économiques futures afin de les anticiper et d'en atténuer l'impact. Nos dizaines d'années d'expérience nous procurent à cet égard des références pertinentes. Les comités d'investissement évaluent tous les projets sur la base de six points de contrôle, et ce, tout au long du processus de développement. Afin de limiter les risques inhérents aux activités, Matexi veille à ce que son portefeuille d'opérations immobilières soit suffisamment diversifié.

Les comités d'investissement et le Conseil d'administration s'assurent que chaque projet est conforme à la politique financière générale du groupe et respecte les équilibres financiers. Ils veillent, en outre, à leur exécution dans le respect des engagements pris.

Matexi accorde toujours une attention particulière à l'emplacement de ses projets. L'entreprise réalise préalablement des études urbanistiques, commerciales, techniques, environnementales et de faisabilité financière. Pour ce faire, Matexi fait appel à des équipes internes spécialisées qui garantissent au maximum le bon déroulement des projets, le cas échéant en collaboration avec des tierces parties et/ou des conseillers externes.

Une attention particulière est également accordée à la situation financière et à la dette. Dans le cadre de la mise à disposition des crédits à long terme (tant en ce qui concerne le financement de projets que les gros investissements), Matexi se préserve des conséquences des fluctuations des taux d'intérêt.

Dans le cadre de sa politique du personnel, Matexi tente de recruter les meilleurs collaborateurs. L'entreprise applique, en outre, une politique de rétention active. Matexi prend des mesures actives contre toute personne qui ternit sa réputation par sa mauvaise conduite ou autre.

Matexi respecte strictement la réglementation en ce qui concerne la sécurité, la santé et l'hygiène de ses travailleurs. L'entreprise prend toutes les mesures qui s'imposent pour éviter de nuire à l'environnement. La sécurité est aussi au centre des priorités sur les chantiers de construction.

## Siège de Matexi

Franklin Rooseveltlaan 180  
8790 Waregem

T +32 56 62 74 00

E [info@matexi.be](mailto:info@matexi.be)

Votre feed-back est le bienvenu et nous sommes toujours ouverts aux questions, aux idées et aux suggestions, y compris pour des projets. Pour ce faire, n'hésitez pas à contacter :

Kristoff De Winne  
[kristoff.dewinne@matexi.be](mailto:kristoff.dewinne@matexi.be)

## Bureaux locaux

### BELGIË

#### Flandre occidentale

Brugsesteenweg 253  
8500 Kortrijk  
T +32 56 36 99 99  
[westvlaanderen@matexi.be](mailto:westvlaanderen@matexi.be)

#### Flandre orientale

Eedstraat 47  
9810 Eke  
T +32 9 280 20 20  
[oostvlaanderen@matexi.be](mailto:oostvlaanderen@matexi.be)

#### Brabant flamand

Brusselsesteenweg 146  
1850 Grimbergen  
T +32 2 270 07 45  
[vlaamsbrabant@matexi.be](mailto:vlaamsbrabant@matexi.be)

#### Bruxelles

Bd du Souverain 36 bte 1  
1170 Watermael-Boitsfort  
T +32 2 761 70 60  
[brussel@matexi.be](mailto:brussel@matexi.be)

#### Sibomat

Oude Waalstraat 248  
9870 Zulte  
T +32 9 388 71 95  
[info@sibomat.be](mailto:info@sibomat.be)

#### Anvers

Lange Lozanastraat 270 bus 3  
2018 Antwerpen  
T +32 3 320 90 70  
[antwerpen@matexi.be](mailto:antwerpen@matexi.be)

#### Brabant wallon

Rue de Champles 50  
1301 Wavre  
T +32 10 23 79 50  
[brabantwallon@matexi.be](mailto:brabantwallon@matexi.be)

#### Limbourg

Hassaluthdreef 2C  
3500 Hasselt  
T +32 11 260 740  
[limbourg@matexi.be](mailto:limbourg@matexi.be)

#### Liège et province de Luxembourg

Rue Visé Voie 81 bte 1  
4000 Liège  
T +32 4 361 18 04  
[liege@matexi.be](mailto:liege@matexi.be)

#### Namur

Rue du Berlaimont 1  
6220 Fleurus  
T +32 71 87 01 90  
[namur@matexi.be](mailto:namur@matexi.be)

#### Hainaut

Rue du Berlaimont 1  
6220 Fleurus  
T +32 71 87 01 90  
[hainaut@matexi.be](mailto:hainaut@matexi.be)

### GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Route d'Arlon 85  
L-8211 Mamer  
T +352 26 108 525  
[info@matexi.lu](mailto:info@matexi.lu)  
[www.matexi.lu](http://www.matexi.lu)

### POLOGNE

Al. Jana Pawla II 23  
00-854 Warszawa  
T +48 22 653 92 92  
[office@matexipolska.pl](mailto:office@matexipolska.pl)  
[www.matexipolska.pl](http://www.matexipolska.pl)