



BZL Starten als ondernemer/ondernemingsrecht:
Beperkt ondernemingsplan "Op Schaal"

Op Schaal richt zich op deskundigenwerk zoals terreinopmetingen, muurovernames, grensbepaling(en), en wijzigingen van percelen. Het kantoor specialiseert zich in (her)verkavelen, bemiddelen in complexere eigendomsstructuren en de vestiging van zakelijke rechten. We hebben een sterke affiniteit met ruimtelijke ordening en oog voor ruimtelijke kwaliteit. Het kantoor biedt zowel landmeetexpertise als stedenbouwkundige expertise aan.

Inhoud

1. Omgevingsanalyse.....	4
1.1. Markt.....	4
1.2. Klanten.....	5
1.3. Partners.....	5
1.4. Concurrenten.....	5
2. Marketingstrategie.....	7
2.1. Diensten.....	7
2.2. Prijs.....	7
2.3. Plaats	8
2.4. Promotie	8

1. Omgevingsanalyse

1.1. Markt

In de toekomst zullen we meer activiteiten moeten gaan ontwikkelen op een steeds kleinere oppervlakte. Verkavelen in de open ruimte komt steeds minder voor. Herverkaveling, reconversie en intensiever gebruiken van bestaande ruimte zal meer en meer voorkomen.

Het kantoor zal zetel hebben in Gent. Onze markt is geografisch gebonden omwille van logistieke redenen. Regionale binding is echter ook noodzakelijk om een diepgaande kennis van de lokale markt en een robuust netwerk te kunnen opbouwen. In de eerste plaats werken we in de ruime regio Gent. Deze regio is met een sterke economische dynamiek. De stad Gent blijft de komende decennia een groeipool omwille van tewerkstelling, haven en kennisinstellingen. De stad en haar omliggende kernen zullen een belangrijk deel van de bevolkingstoename in Oost-Vlaanderen moeten opvangen.

De analyse van de landmeetsector in deze regio geeft nogal een diffuus beeld. Er is een sterk verschil tussen het aantal landmeter-experten op het tableau en de ondernemingen in het KBO die de nacebel-code voor landmeters gebruiken. Gent en de buurgemeenten tellen 102 bedrijven in het KBO-register die de code 71122 vermelden. In de stad zijn er 59 bedrijven met deze code. Dus een zekere specialisatie en profiel is zeker aangewezen

Steekproeven bij het KBO geven veel dubbele resultaten en leiden niet altijd naar een onderneming die effectief landmeetwerken uitvoert. Anderzijds zijn landmeters op het tableau lang niet (meer) allemaal actief als landmeter-expert.

We merken dat de markt de specifieke vaardigheid van de landmeter-expert vraagt. Als we kwaliteitsvol werk afleveren geloven we dat ons marktaandeel rustig kan groeien. Intussen willen we ons de ruimte voorbehouden om bij te leren en te innoveren (bijvoorbeeld in de toepassing van het kadastraal volume).

In de Gentse regio worden jaarlijks ongeveer 9000 omgevingsvergunningen aangevraagd, waarvan een 300-tal voor het verkavelen van gronden (cijfers omgevingsloket). Oost-Vlaanderen telt jaarlijks ongeveer 20.000 vastgoedtransacties. Het aandeel appartementen met een mogelijke mede-eigendom stijgt nog steeds. Het aantal jaarlijks gecodeerde landmeterplannen bij de AAPD schommelt rond de 50.000.

1.2. Klanten

Het kantoor richt zich zowel op particulieren als op grotere projecten geïnitieerd door professionelen. We mikken op een mix tussen grotere projecten aangevuld met kleinere opdrachten. Diversiteit in opdrachten zien we als een sterk voordeel in de groeifase van het kantoor. We willen onze expertise graag inzetten in partnerschap met andere ruimte- en vastgoedprofessionals bijvoorbeeld in onderaanneming of consortia om zo veel als mogelijk bij te leren van andere disciplines.

1.3. Partners

De partners waarmee we samenwerken beslaat de hele keten van vastgoedprofessionals en de publieke instellingen verantwoordelijk voor het omgevingsbeleid. Door jarenlange ervaring brengt Op Schaal een sterk netwerk in de publieke sector in. Sommige partners springen eruit en zullen regelmatig ook een rol te spelen hebben als klant. We denken bijvoorbeeld aan grote ontwerp- en advieskantoren (onderaanneming) en lokale besturen. We werken zeer regelmatig samen met notarissen, juristen, (omgevings-) advocaten, kadaster, omgevingsambtenaren, stedenbouwkundigen, syndici, projectontwikkelaars en patrimoniumbeheerders

1.4. Concurrenten

Wat betreft concurrentie moeten we een onderscheid maken tussen enerzijds de activiteiten die voorbehouden zijn voor de landmeter-expert en anderzijds de activiteiten die ook door andere vastgoed- en omgevingsprofessionals kunnen aangeboden worden. Wat betreft de eerste lijkt het ons belangrijker om een goed netwerk uit te bouwen bij collega-landmeters dan klassieke concurrentieverhaal. Ons netwerk kan een belangrijk instrument zijn om opdrachten door te geven in functie van elkaars beschikbaarheid en specialisatie. De marktanalyse wijst uit dat er voldoende dynamiek en activiteit in de vastgoedsector bestaat in verhouding tot het aantal landmeter-experten.

Wat betreft niet-beschermden activiteiten is de concurrentie breder. Hier spelen we het feit dat we een geïntegreerde diensten kunnen aanbieden: beschermden activiteiten in combinatie met bijvoorbeeld stedenbouwkundig advies, beschrijving van quotiteiten of fiscaal advies.

2. Marketingstrategie

2.1. Diensten

Op Schaal wil volgende diensten leveren:

- Terreinopmeting- en afpaling
- Grensbepaling
- Perceelwijzigingen
- Gemeenheid
- Muurovernames
- Stedenbouwkundig advies
- Omgevingsvergunning
- Advies en begeleiding zakelijk rechten: erfpacht, vruchtgebruik, erfdienstbaarheden
- Mede/eigendom/quotiteiten
- Verkavelingen
- Onteigeningsprocedures

2.2. Prijs

De prijszetting voor onze diensten is af te stemmen op de klant en de grootte van de opdracht. Wat betreft particulieren willen we als startende ondernemers een eerder neutrale, gemiddelde prijs aanhouden. Onderaan de marktprijs gaan lijkt ons niet de goede strategie. De prijs moet vertrouwen wekken, zeker in dossiers waar grotere zakelijke belangen spelen. Standaardopdrachten bieden we forfaitair aan. Bij te grote onzekerheid bieden proberen we een (deel) in regie te werken.

Voor de wat grotere projecten speelt prijsvergelijking tussen aanbieders een grotere rol en zullen we als startende onderneming soms ietwat scherper moeten aanbieden om geïntroduceerd te geraken op de markt. Onzekerheid bij de grotere en complexere projecten is natuurlijk het aantal werkuren de opdracht uiteindelijk te zullen vergen. Heldere aanbiedingen waarbij alle partijen weten wat inbegrepen en wat eventueel erbij komt in regie is belangrijk in maatwerk. Als kleine onderneming kunnen we soms commercieel een betere

aanbieding doen dan grotere advies- en ingenieursbureaus die vaker een afroomstrategie toepassen in een sterk bevroegde markt.

Op schaal bedient geen niches die grotere investeringen vergen in specifiek materiaal zoals scanning en drones. De schaalvergroting die dergelijke niches veronderstelt willen nu niet op inzetten.

2.3. Plaats

We voeren onze activiteiten uit in de Gentse rand. We zitten vlak bij de grotere vastgoedmarkt van de Gentse regio. In een eerste fase voldoet een bureel bij de gezinsruimte en een veilige opbergruimte voor materiaal. We zien af van een ontvangst/vergaderruimte voor klanten. Als de verplaatsingen naar klanten voor overleg een te grote ruimte zouden innemen kan de huur van een goed bereikbare kantoorruimte met vergaderzaal overwegen. Voorlopig lijkt het ons zinvoller om zelf de verplaatsingen naar de klanten te maken.

De locatie van onze activiteiten is belangrijk om er over te waken dat verplaatsingen naar de locaties niet een te grote hap nemen uit onze besteedbare tijd. Opdrachten uit Oost- en West-Vlaanderen zijn in die zin te verkiezen met een overwicht van opdrachten in de Gentse regio.

2.4. Promotie

Op Schaal investeert een grafische herkenbare communicatiestijl. Elk product en plan moet een herkenbare lay-out hebben die duidelijk "Op Schaal" is. We investeren in een aantrekkelijke webpagina als visitekaartje en op een goede online vindbaarheid. Op sociale media zien we LinkedIn als een geschikt kanaal.

Een belangrijk promotiekanaal zijn onze professionele netwerken. Op Schaal brengt een jarenlange ervaring in de ruimtelijke en de landmeetsector samen en zal sterk leunen op dit professionele netwerk.

Op Schaal wil zich via netwerkmomenten bekend maken bij grotere ontwerp kantoren en ingenieursbureaus zoals Arcadis, Sweco, Omgeving net zoals bij vastgoedpromotoren en ontwikkelaars, net zoals bij de lokale besturen.

Mondelinge referenties van tevreden klanten zullen belangrijk zijn. We zetten in op een bekendheid bij notarissen zodat zij Op Schaal kunnen aanbevelen als betrouwbare schakel die op tijdig kwalitatief werk levert. Op Schaal brengt een jarenlange ervaring in de ruimtelijke en de landmeetsector samen en zal sterk leunen op dit professionele netwerk.